тень как ресурс

Александр **САВКИН**

Юлия **ТЕРТЫШНАЯ**

Эта книга поможет вам рассмотреть ранее невидимые препятствия на пути к желаемым результатам и не просто устранить их, а трансформировать в ресурс

Эту книгу хорошо дополняют:

Ген директора
Владимир Моженков

45 татуировок менеджера
Максим Батырев (Комбат)

Великие по собственному выбору
Джим Коллинз, Мортен Хансен

Бизнесхак на каждый день
Игорь Манн, Ренат Шагабутдинов

Александр Савкин
Юлия Тертышная

Тень как ресурс

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2021

УДК 159.964
ББК 88.32
С13

Савкин, Александр

С13 Тень как ресурс / Александр Савкин, Юлия Тертышная. — М. : Манн, Иванов и Фербер, 2021. — 192 с.

ISBN 978-5-00169-187-7

Психика человека состоит из множества различных элементов, и у каждого из них есть свое место и свое назначение. Тень — это та ее область, которая не осознается, не признается, вытесняется или отрицается нами, но при этом оказывает огромное влияние на нашу жизнь. Мы даже не подозреваем о ее существовании, а встречаемся с ней только, когда она проявляется — в сложных ситуациях или в моменты сильного эмоционального напряжения. Тень — причина того, что мы раз за разом попадаем в одни и те же ситуации, хотя прилагаем максимум усилий, чтобы на этот раз точно стало иначе.

Эта книга для тех, кто готов заглянуть в себя, увидеть истинные причины своих неудач и избавиться от них.

УДК 159.964
ББК 88.32

ISBN 978-5-00169-187-7

Оглавление

Введение

Для кого эта книга?

Эта книга для тех, кому интересна собственная жизнь. Для тех, кому важно понимать, как образуется событийный поток и как влиять на поддающееся влиянию. Как поступать с тем, на что повлиять невозможно. А заодно — каким образом отделить первое от второго.

Оглядываясь на прожитые годы, мы часто обнаруживаем, что некие события происходили в нашей жизни неоднократно — как будто повторялись. Заметив это, мы прилагаем неимоверные усилия, чтобы изменить грядущее, но ничего или почти ничего у нас при этом не получается. И в третьем браке проблемы ровно такие же, как в первом и втором. На пятой работе очередной начальник такой же самодур, как почти все предыдущие. На полку лег уже третий диплом о высшем образовании, а повышения в должности или зарплате так и нет. Вы уже который год лучший по всем производственным показателям, но годовую премию неизменно дают другим…

Почему деньги к деньгам, а заплатки к заплаткам? Почему одним все как будто дается легко, а другие с утра до ночи бьются за крохи? Почему тем, у кого есть, — дано будет, а у кого ничего нет — у того и последнее отнимется? Дело даже не в том, кто виноват, — делать-то что? А то же, что мы чаще всего делаем, — опершись на волю, дисциплину, веру, надежду, терпение, ищем ответы.

Пример. Однажды в кабинет ворвался клиент с горящими глазами: «Как меня накрыло! В очередной раз накрыло! Я даже решил уехать! За четыре дня я объехал пять стран!» — «И-и-и-и?!» — «И ничего! Я пришел к вам. От себя не убежать!»

Это правда. От себя не убежать, как ни старайся. И вовне решения не найти — его там просто нет. Важно честно и мужественно заглянуть внутрь себя.

Пример. Ориген Адаман, один из отцов церкви и первых христианских теологов, винил себя за частые мысли о юных танцовщицах. Он решил эту проблему — оскопил себя. Но вскоре обнаружил, что опять думает о танцовщицах.

Карл Густав Юнг, психиатр и педагог, писал: «Люди сделают все возможное — неважно, насколько абсурдное, — чтобы избежать встречи лицом к лицу со своей душой»*. Такой подход к этой теме существовал на протяжении тысячелетий. Вот, например, притча древнего китайского мудреца Чжуан-цзы (предположительно IV в. до н. э.): «Жил человек, который был так обеспокоен видом своей собственной тени и так недоволен своими собственными следами, что решил избавиться от того и от другого. Метод, который он нашел, — убежать от них. Так он встал и побежал. Но он все время ставил ноги [на землю] и оставлял другой след, пока тень держалась возле него без единого затруднения. Он приписал свою неудачу тому, что бежал недостаточно быстро. Так он бежал все быстрее и быстрее, не останавливаясь, пока наконец его не настигла смерть. Ему не удалось понять, что, если бы он просто остановился в тени, его тень исчезла бы, а если бы он сел и оставался спокойным, не было бы больше следов»**.

Эффективные, научно обоснованные методы работы с причинами наших проблем появились только в наше время.

Эта книга для тех, кто готов рискнуть и совершить увлекательное и зачастую драматическое путешествие в глубины своей души, увидеть истинные причины своих проблем и избавиться от них.

Эта книга для тех, кто работает с людьми, — руководителей разного уровня, психологов, коучей, педагогов. Для тех, кто так или иначе влияет на других.

---

* Femezian A. Note to Self: A story of struggle, hope and continuity. Notion Press, 2019. *Прим. авт.*

** Ошо. Когда туфли не жмут. Беседы по историям даосского мистика Чжуан-цзы. — СПб. : Весь СПб, 2015. *Прим. авт.*

Далеко не каждый задумывается над ключевыми вопросами: почему я работаю в этой сфере, занимаю свою должность; чем я руководствуюсь в своей деятельности; что меня побуждает; что меня мотивирует быть с людьми — желание управлять, помогать, развивать, стимулировать, наказывать? Ответы не столь очевидны, каковыми сначала кажутся.

Пример. К нам на консультацию пришел мужчина среднего возраста. Запрос — коуч-сопровождение в достижении цели. Цель — стать министром. Разумеется, мы спросили, почему именно министром. Ответ был красивый и логичный: «Я вижу, сколько боли и несправедливости вокруг. Когда я стану министром, у меня появится достаточно власти, чтобы произвести серьезные изменения, в результате которых люди станут намного счастливее».

Мы спросили: «А на сколько процентов счастливы вы сами?» Мужчина задумался: «Процентов на семнадцать, не более». Мы согласились сопровождать его к цели, но поставили условие: сначала он сам должен стать счастливым не менее чем на 90% и только после этого предпринимать попытки осчастливить других.

На шестой встрече мы спросили, какой сейчас уровень счастья он ощущает, — оказалось 70%. Мы объявили: к первоначальной цели идем вместе. А мужчина улыбнулся: «Я больше не хочу быть министром. Благодарю, что не дали ввязаться в это безумное мероприятие. И отдельное огромное спасибо от тех, кого я не стал делать счастливыми».

Наверное, у многих в памяти слова Иисуса, распятого на кресте: «Отче! отпусти им, не ведают, что творят…»*

Эта книга для тех, кому важно понимать, откуда у них желание что-то совершить, чтобы из лучших побуждений не приумножать в мире боль и страдания. Ведать, что они творят, и творить с истинной любовью и ответственностью.

Эта книга для ответственных и думающих родителей.

Каждый желает своему ребенку лучшего, прилагает для этого немало усилий и тратит много времени. Но иногда что-то идет не так. Мы с тревогой замечаем: чадо растет совсем не таким, каким мы его воспитывали. Мы спрашиваем себя: «Откуда что взялось? В кого он уродился? Почему он становится или уже стал таким?»

* Евангелие от Луки (гл. 23, ст. 34). *Прим. ред.*

Мы не подозреваем, что многое из того, что нас разочаровывает, беспокоит и пугает в детях, мы вырастили собственными руками. Своими реакциями на детское поведение, произнесенными в запале словами, прочитанными или непрочитанными сказками, невыполненными обещаниями, игнорированием просьб и слез, излишней опекой. Мы, сами того не ведая, подселяем в детские души монстриков, которые вырастают, крепнут и с годами становятся частью реальности, влияя на жизнь подрастающих детей. Самое неприятное — дети смиряются с этим, считают, что так и должно быть.

Возможно, вы замечали, что с возрастом сами все больше становитесь похожи на своих родителей — на отца или на мать. Проявляющиеся с годами раздражительность, необязательность, бестактность, пассивность, агрессивность и прочие не лучшие качества вас совсем не радуют, но поделать с ними вы ничего не можете. Как будто бы невзначай посеянные кем-то когда-то семена сорняков вдруг дают дружные обильные всходы. Нет сил с ними справиться, нет знания, как это сделать…

Возникает справедливый вопрос: «А не передам ли я детям все, с чем не справился сам и с чем смирился? Вдруг это не только мой крест?» Увы, да. Мы добавляем к судьбе наших детей, внуков, правнуков свои нерешенные проблемы. И с ними нашим потомкам придется жить. Но сейчас появились понимание и знание, как это работает и что необходимо сделать, чтобы на вас безумная эстафета оборвалась.

Эта книга для тех, кому важен личностный и духовный рост.

Занятия духовными практиками, к сожалению, нередко являются своеобразной неосознанной попыткой убежать из несовершенного мира в мир света и любви — туда, где нет зла, боли, страданий, обмана, насилия. Если не убежать, то хотя бы скрасить окружающую реальность. И почувствовать себя не таким, как все, — особенным, продвинутым. Одним словом — избранным.

Примеры. На ретрите, во время духовной практики, молодой мужчина на каждом утреннем шеринге* упоенно рассказывал, как восхитительно помедитировал. Он долго, красочно, образно описывал ощущения, явно наслаждаясь собой. Только в конце ретрита мужчина осознал, что за шесть лет совместной жизни ни разу

* Шерингом в психологии называют завершение группового процесса, во время которого участники делятся пережитым в нем. *Прим. ред.*

не сказал жене: «Я тебя люблю». Зато сколько слов он произнес о ее бездуховности, нежелании развиваться, личностно расти, о том, какая она плохая мать для их троих детей!

Еще один мужчина после каждого очередного выезда на випáссану (вид медитации в буддизме) впадал в «гуризм»: начинал поучать, как следует жить, в общении заполонял собой все пространство. Любые попытки дать ему обратную связь о том, как его воспринимают, как он влияет на других, наталкивались на презрительную усмешку, переходящую в раздражение, — мол, что вы можете понимать.

В интернете шутят: занятие духовными практиками активирует в коре головного мозга участки, отвечающие за «похвастаться перед другими результатами своих практик». Но даже если человек при этом не выставляет себя напоказ, на внутреннем уровне его поджидают теневые вызовы. Проигнорировать их и получить желаемый результат невозможно.

Вот несколько мнений, заслуживающих доверия и уважения профессионалов.

Джеймс Холлис, аккредитованный юнгианский аналитик: «Сколько бы проблем ни сулила теневая работа, это единственный способ пережить и личное психологическое исцеление, и исцеление отношений с другими людьми. Этот труд приведет нас не к более удовлетворенному эго, но к более уверенному движению эго в сторону целостности. Теневая работа, которой мы порой избегаем, тем не менее путь к исцелению, личностному росту и одновременно к исправлению общества»*.

Согласно Кену Уилберу, жизненно важными для духовных практик в XXI веке являются состояния, стадии и тень**. Духовная жизнь, говорит он, всегда была направлена на развитие состояний сознания. В этом смысле преуспевали и восточные, и западные традиции. Однако два монументальных открытия современного Запада значительно изменили наше понимание духовной жизни: стадии развития и более ясная картина Тени. Ни один из этих аспектов ранее в значительной степени не понимался, но они, несомненно, делали свое дело. Практиковать, оставаясь в неведении об этих

* Холлис Дж. Почему хорошие люди совершают плохие поступки. Понимание темных сторон нашей души. — М. : Когито-Центр, 2017. *Прим. авт.*

** Уилбер К. Интегральное видение. Пер. с англ. А. Нариньяни, А. Пустошкин. — Ipraktik, 2014. *Прим. авт.*

динамиках, в некотором смысле подобно управлению автомобилем без зеркала заднего вида и боковых зеркал.

Джон Уэлвуд (1943–2019), американский клинический психолог: «Опасно пытаться преодолеть наши психологические и эмоциональные проблемы, уклоняясь от них. Такое отношение порождает мучительную дистанцию между Буддой и человеком внутри нас»*.

Однажды епископ Антоний, митрополит Сурожский, взойдя на амвон, опустил традиционные «во имя Отца и Сына и Святого Духа» и начал сразу о главном: «Вчера вечером в нашу церковь впервые пришла женщина с маленьким ребенком. Ребенок шумел, бегал, и кто-то из вас смел подойти к этой женщине и сделать ей замечание: дескать, ее ребенок мешает вам молиться. Да как вы смеете в доме Божьем кого-то учить! Эта женщина ушла. Я не знаю, кто из вас сказал ей это, и знать не хочу, но я приказываю, чтобы тот, кто это сделал, всю оставшуюся жизнь молился за спасение души этой женщины и ее ребенка. Вообще, я никого из вас видеть не хочу!»** Повернулся и ушел.

Это книга для духовных искателей. Она поможет рассмотреть ранее невидимые препятствия на пути к совершенству и устранить их.

Для чего мы написали эту книгу?

Русский человек выделяется в компании иностранцев — он угрюм и замкнут. Депрессивные ребята, конечно, встречаются везде, но если рассматривать среднестатистическую европейскую страну, кроме северных государств, то мы выглядим в сравнении с ее населением действительно мрачновато.

Наша книга работает на исцеление, помогает человеку принимать себя таким, какой он есть, — со всеми заморочками, идеями о мире, о себе и о других. С ее помощью мы убираем парадигму «я недостаточно хорош» и создаем глобальную установку «я в порядке».

---

* Уэлвуд Дж. Духовные идеи как избегание от психологических ран // Интервью Тины Фосселл с Джоном Уэлвудом // Пер. с англ. torchinov.com, 21.01.2013. [https://www.torchinov.com/2013/01/21/духовное-бегство-интервью-с-джоном-уэлвудом/]. *Прим. авт.*

** Кожевникова Е. В связи с кончиной митрополита Сурожского Антония // Фома, православный журнал. № 3 (17). — 2003. С. 6–13. *Прим. авт.*

На постсоветском пространстве нам прежде всего важно восстановить право на желание — на «я хочу», «я имею право».

Мы, коучи и авторы этой книги, в сумме обучались в разных направлениях психотерапии и помогающих практик более 35 лет (Александр Савкин — более 25 лет, Юлия Тертышная — более 10 лет) и заметили, что во всех подходах существует понятие Тени, которое ввел Карл Густав Юнг. Оно может называться по-разному. Где-то это душа или ее потеря, где-то — глубинная мудрость мира, божественное откровение, где-то — что-то еще. В разных направлениях психотерапии разработаны собственные методы и инструменты, многие из них мы опробовали на себе.

В какой-то момент у нас возникла идея создать свою программу, синтезированную и одновременно адаптированную, облегченную. По нашей задумке, она без лишних слов, без профессиональных премудростей должна была бы предоставить желающим безопасный инструмент, быстро обеспечивающий хороший результат. Итогом размышлений, нескольких итераций и экспериментов на фокусных группах, состоявших из наших коллег, стала трехдневная программа «Тень как ресурс», о которой мы и расскажем.

Эта тема оформилась, когда мы поняли, что даже успешные люди рано или поздно наталкиваются на препятствия. У нас возникла идея, как можно помочь их преодолеть. Тренинг «Тень как ресурс» мы ведем уже 7 лет. За это время мы помогли (в разных форматах) более чем 1000 человек соприкоснуться со своей Тенью. Мы много где побывали, многому научились, по крупицам собирали опыт и опробовали разные методики. Мы проходили и семинары за рубежом. Так сложилась наша тренинговая мозаика, наша линия проживания трех дней тренинга.

Будучи четверками по эннеаграмме*, мы видим глубже, чем другие эннеатипы, — есть у нас от природы такая особенность. Нам нужно прочувствовать всю глубину проявлений, мы не боимся окунуться в боль и помогаем другим проходить через это. Наш тип повлиял на наш выбор профессии. Много работая как коучи первых лиц и топовых команд, мы стали замечать

* Эннеаграмма личности — концепция типов личности (эннеатипов) и взаимоотношений между ними. Описывает 9 типов людей. 4-й тип — уравновешенные индивидуалисты. *Прим. ред.*

«слепые» (отрицаемые, вытесняемые) области и помогать нашим подопечным осваивать их.

Мы работаем с Тенью различными способами — в индивидуальном или групповом формате. Нам интересен путь, на котором есть простор для творчества. Мы и дальше будем трансформировать имеющиеся у нас знания и приобретать новые. Но уже сейчас есть результат, которым мы хотим поделиться.

Пример. Как-то на мастер-классе мы помогали одному из участников осознать его теневой аспект. После того как мужчина заглянул в эту область, у него полились слезы. В поиске решения бизнес-задачи он вдруг вспомнил одно из своих детских переживаний. Его собственная реакция оказалась для него удивительной — он из людей, которые никогда не плачут. Мы успешно поработали, и ему стало понятно, что прежде надо разобраться в себе, понять, на что можно опереться внутри своей личности. А следом наступит ясность и в бизнес-истории.

После мастер-класса к нам подошли два его участника. Они были очень эмоциональны: «Это был экзорцизм! Вы когда-нибудь присутствовали на сеансах изгнания бесов? Какая-то сущность подселилась в этого человека, когда он был слабым мальчиком, и с тех пор в нем жила. А сейчас вы ее прогнали. Теперь он сильный и сможет с этим разобраться». Мы пояснили: данное мнение ошибочно. Мы не демонстрировали ни гипноза, ни магии — это была вполне понятная и материальная работа со стройным алгоритмом. Психология в чистом виде.

Нам очень хочется очистить профессиональную работу с теневыми аспектами от всяких странных ярлыков. Важно понимать, что мы никого и ничего «не изгоняем» и «не подселяем». Тень — это не тьма в религиозном смысле, это просто психологическое определение. Мы берем его за основу и опираемся на это понятие. Нам бы очень хотелось, чтобы благодаря этой книге в теме работы с теневыми аспектами стало меньше тумана и каких бы то ни было мистификаций.

Тень — это не то, чего нужно бояться. В Тени таится настоящее сокровище, которое мы чаще называем «золото». Оно помогает воплощать мечты, жить более полной и гармоничной жизнью. В путешествие за золотом мы вас и приглашаем.

Как читать эту книгу?

Если вас привлекло название и вы начали читать, но вас что-то затормозило — не торопитесь откладывать книгу. Вы могли прочитать первую

главу и понять, что вам пока достаточно, что больше усвоить вы не можете. Поставьте книгу на полку — пусть она вас подождет. Не торопитесь расставаться с ней насовсем. Если вам хочется с кем-то ею поделиться — купите еще один экземпляр и упражняйтесь вместе. Вдвоем читать и выполнять практические задания интереснее, чем поодиночке.

Если же вы читаете книгу, никому о ней не рассказывая, мы рекомендуем вести дневник, записывать свои переживания, сны и мысли. Это поможет вновь прожить те воспоминания, которые станут приходить, когда вы будете соотносить себя с героями наших историй. Если вы читаете вдвоем с подругой или другом, обязательно говорите о находках и результатах выполнения упражнений. Если вы регулярно встречаетесь с психотерапевтом, обязательно поделитесь с ним историями из книги, которые вас заденут, вызовут любой эмоциональный отклик, — ваши сессии станут от этого еще интереснее.

Благодарим наших коллег, помогавших нам в сборе участников, организации пространства, веривших в наши идеи и практики, поддерживавших нас в сложные моменты. Мы благодарим участников всех наших групп всех прошедших тренингов. И тех, кто уже начал работу с Тенью. Кто вскрыл эту шкатулку, продолжает доставать из нее золото и использовать его. Благодарим наших учителей — таких разных, работающих в разных подходах, но таких настойчивых в том, что они делают, таких умных и глубоких.

В добрый путь! А на дорожку — маленькая притча-напутствие. Многим она знакома в сокращенном варианте. Представляем развернутую и малоизвестную версию — наш собственный, несколько вольный перевод*.

Два волка. Притча индейцев чероки

Старый чероки учил своего внука:

— В каждом из нас идет борьба. Это ужасный бой между двумя волками. Один — черный — олицетворяет гнев, зависть, печаль, сожаление, жадность, высокомерие, жалость к себе, чувство вины, негодование, неполноценность, ложь, гордыню, превосходство и эго. Другой — белый — несет

* Перевод сделан на основе источника: http://www.awakin.org/read/view.php?tid=927. *Прим авт.*

радость, мир, любовь, надежду, спокойствие, смирение, доброту, доброжелательность, сопереживание, щедрость, истину, сострадание и веру. Оба волка постоянно борются внутри каждого из нас.

— Какой волк победит? — спросил внук.

— Тот, которого ты кормишь! — ответил старый чероки.

— Так какой же волк победит? — переспросил внук.

Старый чероки ответил:

— Если ты кормишь их правильно, они победят оба. Если я захочу кормить только белого волка, черный станет поджидать меня за каждым углом, он всегда будет голоден и зол и будет всегда сражаться с белым волком. Но когда я его признаю, он станет счастлив, и белый волк тоже счастлив, и все мы побеждаем. Потому что у черного волка есть много важных качеств — упорство, мужество, бесстрашие, воля и стратегическое мышление. Это то, что мне очень нужно время от времени, и то, чего не хватает белому волку. Зато белый волк умеет сострадать, заботиться, обладает силой и способностью распознавать то, что отвечает интересам всех. И белый волк нуждается в том, чтобы черный был на его стороне.

Если кормить только одного из них, будет голодать другой, и тогда он станет неконтролируемым. И черное, и белое — часть чего-то большого, глубокого, и ты можешь слушать их голоса из глубины. Это и есть жизнь. Как ты решаешь взаимодействовать с противостоящими силами внутри себя, так ты и живешь. Моришь голодом или одного, или другого, или управляешь обоими вместе.

Глава 1

О Тени просто

Как я могу быть реальным, не отбрасывая тени? Если я хочу быть цельным, то должен иметь и темную сторону; осознавая свою тень, я вспоминаю еще раз, что я человеческое существо, подобное любому другому.

*Карл Густав Юнг**

Человеческая психика включает в себя много элементов, у каждого — свое место и назначение. Чтобы вам было легче ориентироваться в этой книге, мы в начале покажем весь ландшафт.

Вспомним сказку братьев Гримм «Шестеро слуг». Разберем на ее примере, что является теневыми фигурами, душой, эго, творческим началом, трансформационным путем и интеграцией Тени. Мы будем делать врезки в текст сказки, чтобы пояснить, кто есть кто.

«Много лет назад жила старая королева. Была она колдунья, а ее дочка была самой красивой девушкой на свете».

Ведьма — распространенный сказочный персонаж. Она обычно обитает где-нибудь в лесу или на болоте. Нормальные люди туда обычно не ходят, а забредают либо случайно, либо по большой необходимости.

* Цит. по кн.: Фрейджер Р., Фэйдимен Д. Теории личности и личностный рост. — СПб. : Прайм-Еврознак, 2004. *Прим. авт.*

В снах и сказках ведьма может символизировать наше бессознательное.

«Но старуха помышляла только о том, как бы ей заманить людей в беду, и когда приходил очередной жених, она говорила, что желающий получить ее дочь должен выполнить задание или погибнуть. Многие были ослеплены красотой девушки и принимали условия ведьмы, но выполнить поручение старухи они не могли; и тогда уж им не было пощады: приходилось становиться на колени — и летела их голова с плеч».

Девушка, дочь ведьмы, символизирует душу, которая до поры до времени живет в бессознательном. Так и мы живем, не следуя зову души, а как нас научили короли и королевы. Но важно найти душу, вывести ее из лесов-болот, как бы сложно и опасно это ни было. А затем, сочетавшись с ней священным союзом, жить, уважая правила общежития, опираясь на собственную правду, следуя собственным желаниям и реализовывая их. Раскрывать свое предназначение, проживая свою единственную, уникальную жизнь.

«Услыхал один королевич про великую красоту девушки и говорит отцу:

— Дозвольте мне туда отправиться, я хочу к ней посвататься».

Король символизирует наше эго, ту часть, которая знает, как правильно жить. Что можно делать, а что недопустимо. Как правильно и как нет. По сути, это закоснелая, нашпигованная знаниями, моделями, ограничениями часть нас.

Королевич символизирует творческое начало, нашего «золотого внутреннего ребенка», который готов пробовать, рисковать, терять, совершать ошибки, искать, отказываться, искренне радоваться всему.

«“Я никогда этого тебе не позволю, — ответил король, — если ты туда пойдешь, то уж назад не вернешься”.

И вот слег королевич — тяжело заболел, пролежал целых семь лет, и ни один лекарь не мог его вылечить. Понял отец, что нет больше никакой надежды, и говорит сыну с тоской в сердце:

— Отправляйся туда и попытай счастья, я не знаю, чем еще тебе помочь».

Интересное наблюдение из опыта работы с клиентами: когда мы отказываемся от чего-то важного, то вторая возможность реализовать то же самое часто появляется через 7 лет. Мы говорим себе: «Не сейчас, не время, это несерьезно, блажь какая-то и прочее». А через 7 лет вновь ощущаем зов — жизнь как бы опять напоминает о нашей мечте, о желании, о том, что делает нашу жизнь живой. Однако второй раз «голос» звучит намного слабее. Проходит еще 7 лет, и он уже почти неразличим на фоне: «надо», «должен», «обязан», «не хуже, чем у других», «ради детей»… И где-нибудь в возрасте за 50, когда между человеком и смертью уже, как правило, никого не осталось (родители у многих к этому времени уходят), с грустью, а нередко и с болью вспоминается о том, что когда-то предлагалось, но чего так и не попробовал.

«Услыхал слова отца сын, поднялся с постели, сразу выздоровел и, повеселев, отправился в путь-дорогу».

К сожалению, многие не обращают внимания на своего «королевича». И он так и остается смертельно больным, теряя всякие способности: хотеть, стремиться, мечтать, радоваться. А нередко он умирает, и остается только «король». У человека есть в жизни всё. Всё! Только вот жить не хочется.

«Проезжая на коне через пустошь, королевич заметил впереди что-то вроде копны сена. Подъехал ближе, а это живот человека, который лежит на земле растянувшись, навзничь. Был тот огромный живот — прямо брюхо — похож издали на небольшой пригорок. Увидел толстяк путника, поднялся во весь рост:

— Возьмите меня в слуги.

Королевич задумался:

— Да на что ж мне такой увалень?

— Если я раздуюсь как следует, — продолжил уговоры толстяк, — то стану в три тысячи раз толще.

— Раз так, — согласился королевич, — ты мне пригодишься, ступай вместе со мной».

Далее, опуская подробности, напомним, что королевич набрал себе команду из людей с разными, необычными с общепринятой точки зрения способностями: уникальным слухом, разрушающим взглядом, умением видеть далеко-далеко, растягивать себя и становиться выше гор, мерзнуть на солнце и греться в тени, видеть через леса, через поля.

Эта часть сказки непосредственно относится к теме нашей книги. Королевич встречает тех, кто всегда был в этом королевстве, только он не подозревал об их существовании. Важно: выглядят эти персонажи, если сказать помягче, уродцами. Мудрость сказки в том, что королевич не проезжает мимо, делая вид, что он их не видит. Он не пытается заточить их в тюрьму, тем самым скрыв от глаз окружающих. Не пытается вылечить и сделать нормальными. Или изгнать из королевства. Он берет их в услужение! Именно это его действие метафорически передает смысл современных слов «интегрировать теневые аспекты личности».

Что же произошло дальше? А дальше ведьма дала жениху дочери первое задание.

«Ты должен достать кольцо, что я в молодости уронила в Красное море».

Что это означает? Если обратиться к символике, то моря, океаны символизируют коллективное бессознательное. Кольцо — самость. С такой расшифровкой становится понятен истинный смысл этой части сказки: прежде чем обрести душу, покажи мне, что ты способен осознать себя, выделиться из океана коллективного бессознательного.

Ведьма дает задание за заданием, которые королевич самостоятельно выполнить не может. Но с неподъемными задачами легко справляются слуги — собранные в пути части, олицетворяющие теневые стороны его личности. Он дает слугам задания, тем самым разрешая им присутствовать в жизни. Они перестают быть вытесненными изгоями,

а превращаются в осознаваемых, используемых и даже полезных. И это не зависит от того, насколько уродливыми они казались при первой встрече. Интеграция этих частей происходит через действие.

Вернемся к сказке. В ней все традиционно заканчивается хорошо. Царевич женится на ведьминой дочке, но при этом происходит еще одна интересная история. Когда молодые обвенчались, муж объявил жене: «На самом деле я не королевич, я свинопас. И мой папа свинопас». И отправил жену к свиньям: «Будешь теперь их пасти». Ей пришлось надеть грубые деревянные башмаки — ноги тут же покрылись волдырями. Ведьмина дочка, рыдая, причитала: «Это мне за мою гордыню». Только после того, как она смирилась со своей судьбой, королевич явился к ней и признался, что он настоящий принц. И их брак стал действительно священным союзом. Но дальше пойдет речь не об этом.

Наша книга посвящена той части пути, на которой человек хочет встретиться с теневыми аспектами своей личности, находит и интегрирует их.

Итак, на примере сказки мы показали, что такое Тень.

Тень — область психики, которая нами не осознается, не признается, вытесняется или отрицается, но при этом оказывает большое влияние на нашу жизнь.

Точно как в сказке — это те части нас, которые мы обычно не используем и даже долго не подозреваем об их существовании. Мы встречаемся с ними, когда они проявляются. В исключительных случаях это происходит открыто, спонтанно — ко всеобщему удивлению. Как правило, это связано с большой сложностью ситуации, с опасностью, с сильным эмоциональным напряжением. Наутро мы можем разочарованно удивиться: «Как же я так мог, что же на меня нашло? Это как будто был не я».

Мы можем заметить себя в движении по кругу, как скачет цирковая лошадь, — оказываемся в одних и тех же ситуациях, хотя мы и приложили максимум усилий, чтобы на этот раз все точно произошло иначе.

Это все иллюстрации к необходимости интеграции теневых частей, ведь именно они провоцируют или вынуждают нас на описанное выше поведение.

В любом из направлений психотерапии рано или поздно мы сталкиваемся с Тенью. Это случается обязательно, потому что во всех областях одинаковое расширение. Наступает шок: «Боже, и это тоже я?!» Да, когда мы присваиваем себе эти аспекты, они становятся такими. Даже если это не называется работой с Тенью, мы все равно оказываемся в данной теме.

Может быть, у кого-то был более богатый опыт психотерапевтического общения — не пять встреч с психологом для короткой коррекции или чтобы в чем-то разобраться, а терапия хотя бы средней по времени продолжительности. Если поискать, то в ней точно удастся обнаружить присвоение себе теневых аспектов. Хотя бы чуть-чуть, но это обязательно было.

Работа с Тенью выделена в отдельную плоскость. Возможно, даже не как терапия, а просто как тренинг личностного роста — именно так это и происходит. Мы не лезем в глубокое бессознательное, но тщательно перебираем идеи о себе, о других, о мире, которые проживаем. Они в нас заложены — как фундамент, как стопроцентная правда об окружающем нас мире, которой мы обычно не замечаем.

Например, нам объясняют: воздух состоит не только из кислорода и двуокиси углерода, но и из других элементов. Однако мы знаем, что для дыхания нам необходим кислород: мы вдыхаем его и выдыхаем углекислый газ. Мы поступаем так всю жизнь — и даже задолго до того, как об этом узнаем. То есть процесс происходил всегда — он просто до какого-то момента не был назван. То же самое и с интеграцией теневых аспектов в психотерапии.

Работа с Тенью у человечества гораздо более древняя, чем психотерапия. В разных племенных культурах мы можем встретить культовые обряды, связанные, по сути, с интеграцией теневых частей, — например, «овладение силой зверя». То, что современный психотерапевт назовет присвоением себе права на гнев и контролем над ним.

Или обряды изгнания любого зла из человека. Чаще всего сразу после завершения ритуала позволяется показать свои уязвимые раненые части, которые прежде полагалось защищать любой ценой.

В далеком прошлом на Востоке считалось, что субъект, не отбрасывающий тени, бессмертен. В западном фольклоре предполагалось, что он продал душу дьяволу. Тень наделялась мистическим содержанием, нечеловеческой

силой, с которой обычному человеку не справиться. Но у Тени во всех легендах и сказаниях всегда присутствует хозяин — вот он (и только он) может справиться с ней, обратив на нее внимание и совершив определенные действия. Именно этим мы и предлагаем заняться, используя разные психологические инструменты.

Одним из способов войти вглубь своей Тени является соединение с фигурой Дурака (Шута, Трикстера). Напомним: под Тенью подразумеваются неосвоенные области психики, недоступные роли и проявления. При королях всегда был придворный дурак, которому дозволялось говорить самую страшную правду, высмеивать любого, спонтанно встревать в протокольные беседы. Именно таким способом мы и будем разрушать поведенческие стереотипы, ломать шаблоны, находить вытесненные чувства и предъявлять их миру.

Дурак неподконтролен никому, и результат его действий не может предположить даже он сам. Он провокатор и катализатор, он аморален с точки зрения существующей этической системы культурного героя. Шут стоит на границе между миром человеческого общества и миром дикой природы, поэтому с точки зрения нормального человека он смешон, нерассудителен или бессознателен. Это самая подходящая фигура, способная стать проводником в теневую часть жизни, соединить персону с запертыми инстинктами.

Другая схема, позволяющая понять сущность мифологического содержимого Тени, рождена в незапамятные времена **эпическим образом культурного героя.** Такой герой (благодетель человечества, учитель или созидатель) стал действующим лицом многих эпосов. Однако рядом с фигурой культурного героя на определенном этапе обычно появляется сопровождающая его, словно тень, фигура трикстера. Но если культурный герой мыслится как воплощение всяческих достоинств, то возникает потребность отделить от него все «неблагородные» черты поведения и персонифицировать их в его Тени. Тень — словно убогий конек-горбунок, доставшийся младшему брату, в отличие от прекрасных коней, принадлежащих старшим.

Этой сложной психологической работе по-прежнему приписывается много устрашающего и мистического контекста. Мы хотим убрать налет мистики, оставив голый психологический подход. Сама работа будет

достаточно сложной, поскольку, прежде чем добраться до ее сути, нам предстоит встретиться со Стражником, но об этом чуть позже — в главе 6, а пока немного теории.

Практически каждая школа психотерапии работает с этой темой по уникальным методам. В этой книге мы опишем наш подход, наш тренинг, наш способ, наши наработки. Они далеко не единственные, но уникальны по своему наполнению. В нашей работе идет процесс, соединяющий психоаналитический подход, гештальт-терапию, клоунаду и психодраму.

Мы позволили себе такой микс, потому что углубились в каждый из подходов и в каждом обнаружили что-то, что сочли важной составляющей пазла нашего тренинга. Это похоже на смешивание химических реактивов: о свойствах каждого по отдельности нам известно многое, мы знаем о том, как они работают, а также о том, как взаимодействуют между собой и в каких пропорциях вступают в реакцию, обеспечивая желательный для нас результат, — так, чтобы ничего не взорвалось, чтобы получилось лекарство, а не яд.

Работа с Тенью базируется на психоаналитических основах. Сначала Юнг, затем его ученик Нойманн, юнгианский аналитик Холлис и многие другие последователи описывали и описывают Тень с разных сторон.

Изложим кратко основу, опираясь на Холлиса, поскольку его язык кажется наиболее простым и подходящим для нашей книги, направленной на обычного читателя, а не на профессиональное сообщество. Если вы захотите углубиться в тему, то книга Джеймса Холлиса «Почему хорошие люди совершают плохие поступки» сможет глубже объяснить аналитический подход к работе с Тенью.

Чтобы описать Тень, важно сразу заявить: это понятие архетипическое*. Это накопление народами, культурами, сообществами и индивидуумами всего самого «неприятного и запретного, плохого и грязного». Тень сродни

* Юнг К. Архетип и символ. — М. : Канон, 2019. Автор пишет: «Под архетипами я понимаю коллективные по своей природе формы и образцы, встречающиеся практически по всей земле как составные элементы мифов и в то же время являющиеся индивидуальными продуктами бессознательного происхождения… Прообраз, или архетип, является сформулированным итогом огромного технического опыта бесчисленного ряда предков. Это, так сказать, психический остаток бесчисленных переживаний одного и того же типа». *Прим. авт.*

понятию героя: она бывает с разным набором историй внутри, объединяет множество сюжетов во всех уголках мира, но в каждом имеет особую специфику, колорит — он свой у каждого народа, каждой культурной эпохи. Понятно, что как любой может стать героем, так у каждого есть и свои теневые проявления.

«Если описать Тень функционально, то она состоит из всех тех аспектов нашего существа, которые работают на то, чтобы заставлять нас ощущать дискомфорт от самих себя», — пишет Холлис. После таких слов понятно, как непросто входить в эту работу. Но у данного процесса есть и оборотная сторона.

Мы тратим колоссальное количество энергии на удержание под замком отвергнутого и вытесненного («плохого» в нашей картине мира). Интеграция теневых частей высвобождает эту энергию и превращает ее в бонус. Самый же главный подарок в том, что мы перестаем вытеснять вместе с ними свое сокровище, которое есть в этих частях, как в сказке про слуг. Так, вместе с гневом вытесняется решительность, вместе со слабостью — способность чувствовать и т. д. Ведь «Тень состоит не только из нравственно порицаемых наклонностей, но и обнаруживает целый ряд положительных качеств — таких, как нормальные инстинкты, адекватные реакции, реалистичные прозрения, творческие порывы и т. д.», — пишет Холлис, цитируя Юнга.

Согласно аналитическому подходу, существует четыре способа проявления Тени в нашей жизни:

а) Тень остается активной, но бессознательной;

б) Тень отрицается, но проецируется на других;

в) Тень узурпирует наше сознание, овладевая нами;

г) Тень расширяет сознание через признание и диалог.

Мы практики, поэтому нас интересует сознательная работа с пунктами «б» и «г». Участникам тренинга мы предлагаем очень внимательно наблюдать собственные реакции на происходящее, чтобы заметить торчащие ушки Тени.

В главах 4, 5, 8, 10 мы расскажем, на что следует обращать внимание, чтобы заметить теневые проявления в жизни. На тренинге мы в специальном формате создаем некоторые процессы, моделируя жизнь, чтобы концентрированно поработать три дня. Наши коллеги говорят: если вы

не бывали на тренингах, то лучший психотерапевт — жизнь, она подкидывает правильные ситуации.

Когда мы замечаем свою Тень, спроецированную на других, начинается очень интересная история знакомства с собой: возникает много вопросов к себе, пересматриваются отношения с партнерами, друзьями, коллегами. Юнг сказал, что «процесс примирения с другим в нас стоит потраченного времени и усилий, ибо таким образом нам удается познать те грани нашей природы, указать на которые мы не позволим никому другому и которые сами ни за что не признаем». В главах 6, 7, 8 мы расскажем, как это происходит в жизни и на групповом тренинге.

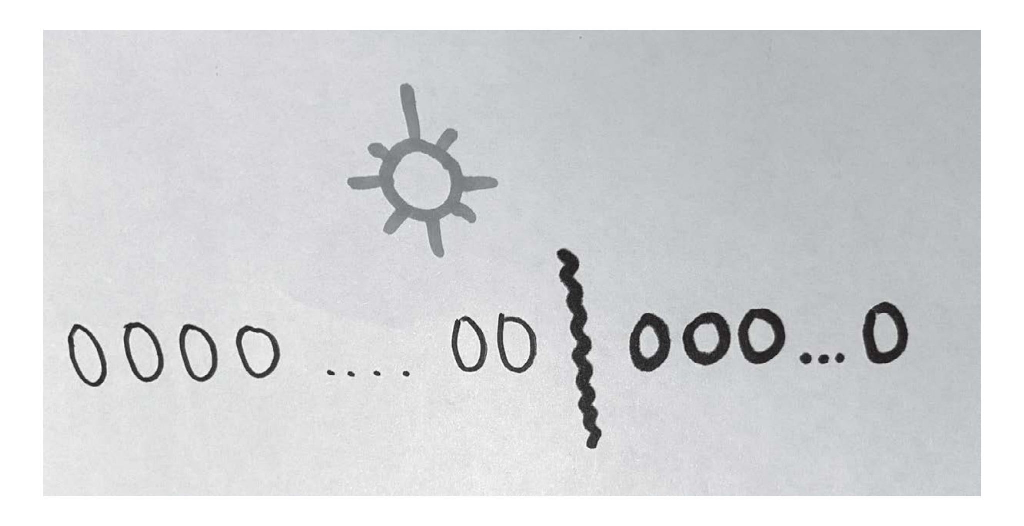
Стандартно, по прошлому опыту, существует два типа ран, нанесенных другими. Первая — другой нас подавлял, вторая — другой разными способами нас оставил. Эти истории просто кладезь отвергнутых собственных частей. Подробно о проекциях мы расскажем позже.

«Наделять Тень большей сознательностью — всегда смирять себя, но также и расти. Юнг заметил, что все мы ходим в обуви, слишком тесной для нас, сменить ее на более просторную — это постоянный вызов и призыв к росту. Путь к "я" начинается с конфликта», — пишет Холлис. Для нас очень ценно находить этот конфликт, как бы неприятно он ни выглядел, и рассматривать его.

Мы настаиваем на том, что Тень — это энергия разных частей, разных проявлений. Однако абсолютно хорошего или абсолютно плохого в ней нет. Тень — это наш выбор, подобный выбору при использовании ножа. У нас принято говорить, что агрессивное поведение — это плохо, особенно для девочек. Если мальчикам еще иногда разрешается драться в детстве, то для девочек агрессия — это «совсем нельзя». Но мы понимаем: полностью исключив или блокировав агрессивное поведение, мы запретим себе какие-то инициативы, спонтанные проявления, быстрые смелые поступки.

Вместе с водой мы выплеснем младенца — слиток золотой энергии, начинаний, инициатив, которые находятся в купели агрессивного поведения. Разрешая себе его в необходимых аспектах (а всегда существуют контексты, в которых агрессивное поведение способствует чуть ли не выживанию), мы возвратим в свою жизнь много важного. Конечно, никто не отрицает вопрос уместности и контекста.

Для объяснения этого внутреннего конфликта используем теорию психосинтеза Роберто Ассаджиоли и его модель личности.



Истинное «я» вверху — это шарик-солнышко. Под ним строчка овальчиков — их Ассаджиоли назвал «субличностями»*. То есть перед нами сформированная цельная личность и ее части, роли. Вот я сейчас пишу книгу — я автор. Но одновременно в другом месте я муж, в третьем — отец, в четвертом — преподаватель. Мы переходим из роли в роль, проявляя в каждой из них набор качеств, с ней связанных. В каждой роли у нас появляется специфика поведения, манер, самовыражения и даже мыслей, разная палитра чувств. Часть этих ролей, отсеченных «стеной» (волнистой чертой) и закрашенных на рисунке черным, мы не присваиваем себе, так же как и набор качеств, с ними связанных. Это и есть вытеснение в недоступную область — Тень. Мы искренне отрицаем их или не задумываемся о том, что там тоже мы.

Различные типы поведения, стратегии, правила закладывались в нас с детства. О том, как это происходит, поговорим чуть позже. Но ряд этих стратегий формировался самостоятельно под влиянием определенных событий. Если событие несет человеку угрозу, дискомфорт, негативное переживание (стыд, страх, унижение), то, чтобы защитить себя, он формирует

* Ассаджиоли Р. Психосинтез. Принципы и техники. — М. : Институт общегуманитарных исследований, 2017. *Прим. авт.*

теневую субличность — новый тип поведения. Он архивируется, оставаясь в нашем внутреннем мире, однако не осознается. У сознания нет доступа к этой субличности.

Есть плохая новость: субличности внутри человека перехватывают управление друг у друга. В некоторых ситуациях люди не влияют на этот выбор, все происходит вне сознания, а поведение человека как будто предопределено. Но если намеренно сказать «сейчас я работник», то, к сожалению, не включится, как по щелчку, режим «я хороший менеджер». Недостаточно сказать «я законопослушный водитель», чтобы действительно ехать максимально безопасно. Ужас в том, что в кресло главного босса, определяющего поведение, может впрыгнуть часть, которая абсолютно не подходит в данный момент к тому, что происходит вокруг, а осознанный поступок был бы совсем другим.

Грубо говоря, каждая из субличностей имеет право подписать вексель, а вот платить по нему придется человеку в целом. Скажем, наш условный Петя Иванов где-нибудь на совещании вдруг взорвался и сказал что-то не то. Потом он будет сам себе удивляться: «И кто меня за язык тянул? Мне что, больше всех было надо? Вот ляпнул — и все, теперь придется всю жизнь расплачиваться». Или в какой-то момент он скажет: «Точно, я должен жестко сказать “нет”. Я понимаю, если, не дай бог, скажу “да” — на меня навесят сроки и ответственность. Я подпишусь, и это меня вымотает, мне придется жить на этой работе полгода, ездить в командировки, а я не хочу, придется погрязнуть в рутине, хотя сейчас я занимаюсь стратегией, чем-то новым. Я понимаю весь свой возможный проигрыш, весь ужас». И вот на совещании даже не непосредственный начальник спрашивает: «Петр, вы согласны?» А Иванов вдруг отвечает: «Да!»

Он сам не понимает, почему не сказал «нет», ведь он даже тренировался перед зеркалом, написал ответ на листочке и несколько раз выразительно прочитал жене. Супруга сказала, что он молодец, что так и надо и что она его во всем поддержит. Но он вдруг ответил «да» — и ему пришлось поставить свою подпись под приказом. Петя уходит с совещания, краснея, бледнея, мрачнея. Происходит вегетососудистая реакция: руки трясутся, Иванов ничего не понимает.

Покладистый и даже робкий человек, в которого он неожиданно для себя превратился, согласился на губительную для организма нагрузку. Петр или

все провалит, или его здоровье не выдержит, или семья рухнет. Как же так случилось? Что это было?

Мы схематично описали абсолютно реальную бизнес-ситуацию. Таких примеров можно привести десятки. Каждый из нас при желании вспомнит, как когда-то вдруг делал что-то в ущерб себе. И ничего потом нельзя было изменить — как в шахматах: «взялся за фигуру — ходи».

Возникает вопрос: почему я так себя веду? Мы предлагаем ответ: в определенный момент ранее сформированная теневая часть перехватывает управление. Она не действует постоянно, поэтому мы планируем другое поведение. Но налицо тот самый внутренний конфликт. Запуск теневой части происходит, как только кто-то рядом начинает говорить громким, начальственным, «учительским» голосом. Хорошая новость: поймать в жизни такую историю — отличное начало для интеграции Тени. Это мы и называем «увидеть ее торчащие уши».

Давайте посмотрим, как формируется Тень и откуда возникает такое ее поведение. Вернемся к примеру с Петром Ивановым. Что произошло, когда к нему громко и строго обратился руководитель соседнего подразделения? Петр в жизни совсем не робкий, но ситуация оказалась для него неожиданной — его прямой начальник, спокойный и с тихим голосом, никогда так себя не вел.

Когда мы начали разбирать с «Петром Ивановым» описанную ситуацию, оказалось, что в школе у него был учитель по физкультуре с точно таким же голосом, к тому же он сразу ставил двойку, если кто-то говорил «нет». Сам Петр в школьные годы под раздачу не попадал, но видел, как и за что влетает другим. Ужас от опасения, что такое произойдет и с ним, на всякий случай активирует эту часть сознания.

Если вдруг «преподаватель» отнесется к нему так, как Петр заранее ожидает, то он знает, как себя вести, чтобы увернуться от удара. Настоящий учитель, как уже сказано, ни разу так с нашим клиентом не поступил, Петр никогда не дрался даже в школе, и его никто никогда не бил, но именно тогда эта часть сознания была у него сформирована («на всякий случай»). Она выходит на передний план, когда кто-то в окружении Петра начинает напоминать того самого угрожающего учителя физкультуры.

Итак, «адаптация к жизненным условиям требует создания персоны, той самой маски, что мы надеваем в той или иной социальной ситуации.

Порой мы даже начинаем верить: то, кем мы являемся на самом деле, заключает в себе эти персональные роли или определяется ими. Но чем больше самоотождествление с персоной, тем более неуправляемой становится диалектика отношений с Тенью. Тень — в данном случае непрожитая жизнь — уходит в подполье и стремится проявить себя через вторжение аффекта: как депрессия, например, как опрометчивый поступок, о котором тут же начинаешь жалеть, как тревожные сны, физическое недомогание или нервное истощение», — пишет Холлис в своей книге.

Вот еще один пример того, как в жизни проявляется теневая часть. Один из наших клиентов совершенно не осознавал, что в Тень у него оказался вытеснен гнев. В бытовом общении он гнев испытывал, и с этим было все в порядке. Но когда он сталкивался со сложностями в бизнесе и, по его мнению, кто-то недорабатывал, недоделывал, не достигал нужного результата, мужчина впадал в ярость, грубо ругался, мог вскочить и даже пнуть стул. А потом вспышка гнева проходила так же быстро, как и начиналась. Можно представить, какой шок испытывали при этом окружающие.

Однако самим буяном это неадекватное поведение совершенно не осознавалось. Он искренне считал себя рассудительным, спокойным, думающим руководителем. Когда мы начали разбираться, то пришлось даже привести «свидетельские показания» сотрудников, чтобы он признал за собой такое агрессивное поведение. Задачей этого человека стало подружиться со своей яростной частью, научиться направлять кипящую энергию в мирное русло, чтобы заодно и сберечь окружающих людей.

Следующий пример расскажет о том, как мы проецируем Тень на других людей, приписывая им то, чего не хотим, избегаем или сами вытесняем. Молодая красивая женщина с веселым легким характером и отлично выстроенной карьерой обратилась к нам с запросом «выйти замуж». Однако ее настоящее желание создать пару оказалось вытесненным в Тень. Начав разбираться в ситуации, мы обнаружили, что все детство ее первая настоящая пара с мамой была прошита историями отвержения — за плохое поведение маленькую девочку закрывали в темной кладовке.

В детской психике зафиксировалась мысль: если даже мама, самый близкий человек, так с ней поступает, то все остальные станут вести себя еще хуже. И эта установка спроецировалась на мужчин. Идея об отторжении

стала основной в теме отношений с людьми. А дальше она оказалась вытесненной.

Как только отношения становились теплыми, возникала близость, женщина сама «отправляла мужчин в темную кладовку», пока они не сделали этого с ней. Чтобы избежать боли, она первой отвергала партнеров.

Мы нередко наблюдаем, как спокойные, рассудительные, умные и уравновешенные, успешные мужчины делают замечания своим «плохо ведущим себя» спутницам или женам, когда отчитывают их: «Как ты сейчас себя ведешь?!» Но при этом они продолжают оставаться в отношениях с этими «неуравновешенными» женщинами, испытывая всю палитру негативных чувств.

Каждый раз, работая с такими клиентами, мы находим ту часть, которую очень давно «хороший мальчик» вытеснил в Тень, чтобы не расстраивать старших. Сейчас он точно не может позволить себе «плохое поведение» — и его партнерше приходится делать это для него.

***

Многие думают, что прекрасный фасад, маска, образ себя, который я тщательно выстроил и предъявляю миру, — это и есть весь «я». Но не тут-то было! То, что вытеснено в Тень (а этого очень много!), аккумулирует энергию годами. Она готова прорваться в самый неподходящий момент — разрушить карьеру, отношения… Словно селевый поток, она может снести все созданное в жизни.

Может сложиться впечатление, что мы вытесняем в Тень только плохое. И к тому же зачем возвращать себе однажды вытесненное? Пусть другие «ведут себя плохо», а мы «будем в белом пальто» — думает каждый про себя. Но напомним: Тень не тождественна злу. Вытесняя любую часть себя, мы вытесняем всю ее силу, все ее золото в оболочке «плохости». Тень — это просто энергия. И, как любая энергия, она может быть созидательной или разрушительной. Все зависит только от того, умеем ли мы с ней обращаться.

О том, как происходит процесс вытеснения и формирования Тени, мы подробно расскажем в следующей главе.

Глава 2

Как формируется Тень?

В работе с людьми условно можно выделить три больших области, которые мощно влияют на нашу жизнь, способствуя формированию Тени.

Это:

— среда (школа, спортивные секции, значимые взрослые), атмосфера в районе, где формировалась личность растущего человека;

— семья (родители, братья, сестры и другие близкие родственники);

— травмирующие ситуации, нестандартные события, которые произошли, возможно, всего единожды.

Первые две области работают как фон, создавая реальную матрицу, в которой растет ребенок. Он считает, что все происходящее с ним и вокруг него правильно — так устроен окружающий мир и поведение людей в нем. Неожиданно, как гром среди ясного неба, в этом правильном мире происходят травмирующие события — они способны радикально изменить жизнь ребенка. В моменты травмирующих событий он может мгновенно повзрослеть или дать себе клятву-обет, которой будет следовать (подсознательно) всю жизнь.

Это влияние укладывается в обычные установки-правила, на которые взрослый человек ориентируется в жизни. Однако, взяв их за основу, он не замечает составляющих, оказавшихся в Тени.

На примерах историй наших клиентов мы покажем, как создаются теневые части — части вытесненные, не имеющие права на проявление в жизни.

Начнем с семьи, в которой формируется личность ребенка:

Пример 1. Мужчина К., 40 лет. Вопрос: «Как жить дальше?» Вот его рассказ:

«Я хороший врач. Года два назад моя жизнь вдруг на пустом месте потеряла вкус и цвет. Вроде всё есть: семья, положение, почет, уважение, деньги, здоровье. Только жить не хочется».

Далее, выдержав паузу, он признался:

«Я только сейчас осознал, что никогда не хотел быть врачом. Жизнь сыграла со мной злую шутку. Мои мама и папа мечтали быть врачами, но у них не сложилось. Когда родился я, в семье образовался культ врача. Врач — это гуманно, востребованно, полезно, денежно. Врачей ценят, любят, уважают. С детства я играл только во врача. Соседи восхищались мной и ставили в пример своим детям: "Смотри, какой К. молодец! Он только пошел в школу, а уже знает, кем хочет быть. А ты обалдуем растешь". Мне это очень льстило. И только сейчас я понимаю, что проживаю не свою жизнь. А какая моя — даже представить себе не могу».

В этом примере ребенок, как и все дети, жаждал родительской любви и всячески стремился получить ее. У папы с мамой тоже были хорошие намерения — вырастить сына и дать ему нужную, уважаемую профессию. Идеалом такой деятельности для них был врач. В Тень у мальчика оказалась вытесненной та часть, которая желает чего-то своего, иного — другую специальность, например. Сын безупречно вписался в амбиции родителей и стал лучшим в мире профессионалом — врачом.

Для него оказался перекрыт доступ к его желаниям — иначе случился бы конфликт с родителями. Но мальчик был настолько мал, что не мог себе этого даже представить. Ребенку было важно, чтобы не возникло противоречия между его собственными желаниями и мнением его родителей. Расплата за такой выбор настигает позже, когда приходит осознание: «Эта прекрасная жизнь вообще не моя».

Для взрослого мужчины очень важно чувствовать, что его жизнь действительно его, важно избавиться от ощущения, что она чужая. Восстановить способность желать — ту часть, которая знает, чего хочет. Для внутренней работы важно вернуться в точку, в которой состоялся выбор, в момент, когда маленький мальчик захотел стать врачом, потому что желал быть

хорошим для родителей. Важно вернуться даже в чуть более ранний период, когда ребенок хотел чего-то другого — хотел для себя.

Пример 2. На приеме женщина М. Состояние «тотальной плохости». Внешне вроде бы все хорошо. Есть подруги, но не близкие. Мужчины уделяют внимание, но не более того. Замуж никто не зовет. На работе ценят, но не выделяют. Все вроде то, да не то… Стали разбираться, что за «то, да не то» скрывается на самом деле.

Вопрос: «Как вы сами к себе относитесь? Вы себя любите?» Энергичный утвердительный ответ: «О! С этим у меня все в порядке! Я очень люблю себя! Ни в чем себе не отказываю. И вообще, я выросла в любви, в любящей, полной семье!» Слова прозвучали правильные, но смутил слегка завышенный тон, легкое давление в голосе. Мы попросили М. подробнее рассказать о семье и о том, как ее в ней любили.

Вот что женщина поведала: «Я единственный ребенок. Папа постоянно был в командировках. Мама — бизнесвумен. Для нее карьера — самое важное в жизни. Дом — полная чаша. У меня всегда все было: одежда, отдельная комната с трех лет, игрушки, няни, репетиторы. Родители не жалели на меня денег». — «А как часто вы были с родителями вместе?» — «Что значит часто? Я ведь сказала: они очень занятые люди. Я их обоих видела иногда по выходным, иногда по вечерам. У нас в семье не принято проявлять чувства».

И стало понятно: в семье называли любовью «форму», но не ее суть, не содержание. Ведь любить — не значит говорить: «Мы тебя любим». «Любить» не равно «материально обеспечивать». Даже во взрослом возрасте любить себя — не значит баловать чем-то осязаемым и купленным по высокой цене. Любить — это прежде всего простить себе промахи и неудачи, некрасивые поступки, слабости, страхи, предательство…

Не корить себя бесконечно за растерянность и никудышность, тупость, некрасивость, инертность, неспособность сделать выбор и многое другое. Любить — это вернуться в детство, в юность, наполнить, исцелить любовью себя «того», в прошлом. Он до сих пор одинок и отвергнут нами самими, он продолжает страдать и вынуждает нас страдать в настоящем моменте. Только сделав это, мы обретем душевный покой и способность любить и принимать себя такими, какие мы есть. А через это — любить и принимать такими, какие они есть, других. В противном случае мы, сами того не осознавая, играем в любовь, создаем суррогат любви,

пытаемся вдохнуть жизнь в то, что по природе своей не имеет жизни и иметь не может.

Практически всегда человек, который обращается к нам с подобной проблемой, уверен, что любит себя. Нам ясен смысл высказывания: если ты себя не любишь, тебя никто никогда не полюбит по-настоящему.

В семье девочка научилась тому, что любовь проявляется исключительно как приобретение чего-то материального. История с проявлением чувств оказалась в Тени. «Любящая часть» девочки просто не сформировалась; возможно, она была так же вытеснена у родителей, бабушек и дедушек. Практически всю жизнь М. была уверена, что любит себя, а на деле она даже не знает, что это такое. И это проявляется не только по отношению к себе, но и при контактах с мужчинами.

Здесь важно найти редкие, пусть даже случайные примеры проявления чувств в семье. Если же в семье они вовсе отсутствовали, то можно поискать у других взрослых, которые проявляли любовь в своей семье и не были озабочены материальной стороной жизни, как родители М. Через это возможно найти доступ к потерянной в Тени части.

Пример 3. История от нашей коллеги.

«Было лето. Зеленое, солнечное лето в родном Гагарине. Мне 10 или 11. Каникулы: толпа детей во дворе, вышибалы, прятки, шалаши на берегу речки. Беззаботное теплое счастье!

Бегать, играть, закапывать секретики с цветами и стеклышками на площадке. Даже телевизор не манит — на улице гораздо интереснее. Там мы и пропадали с утра до ночи.

Именно в один из летних дней случилось то, что потом очень сильно повлияло на **мой** характер. Начиналось все банально. Мама тогда служила в армии по контракту и уехала на 12-часовую смену. В 1990-е в нашем городе осталось немного работающих предприятий и организаций, и воинская часть была одной из них. Накануне мама попросила сварить на ужин, к ее возвращению, картошки, и я ответила: "Конечно".

Если тебе довелось пережить 1990-е в провинции, ты помнишь, как трудно приходилось родителям, как всей семьей вкалывали на даче, чтобы прокормиться. Мы жили как все. Родители развелись, и вот уже пару лет мама тянула нас с сестрой в одиночку. Дневная смена, потом ночная, после бессонной ночи — на дачу: полоть, поливать, окучивать…

Мы с сестрой помогали как могли. Уборка, готовка, сбегать в магазин — это были наши обязанности. Но в 10 лет так не хочется обязанностей! Хочется гулять, не думать о заботах, быть ребенком, у которого есть детство.

В тот день я загулялась. Кажется, мы играли в козла (перепрыгивали через мячик, который отскакивал от стены дома). Я помнила, что у меня еще есть на сегодня дело. Но домой так не хотелось! Все внутри сопротивлялось: "Почему они могут гулять, а мне надо идти чистить эту картошку?"

И я дотянула до последнего. Кажется, мы с мамой даже встретились у подъезда — я была в компании соседских детей. Мама спросила про ужин. А мне нечего было ответить. Внутри все упало, когда я посмотрела в ее глаза…

Я обогнала ее на лестнице, скинула в прихожей сандалики и бросилась на кухню чистить картошку. Мама зашла молча. Я увидела на ее глазах слезы.

Лучше бы она кричала! Но нет. Она не ругалась. Она просто взяла другую кастрюлю и стала варить какую-то быструю кашу.

Господи, как же мне было стыдно… Мне хотелось провалиться сквозь землю.

Я чистила эту ненавистную в тот момент картошку, глотая слезы. И думала, что больше никогда-никогда так не поступлю. Никакие мячики и догонялки не стоят маминых слез.

Не знаю, помнишь ли ты тени под глазами мамы, когда она возвращается с работы? В тот вечер я их как-то особенно отчетливо увидела. И повзрослела сразу на несколько лет.

Картошка сварилась, но в горло не полезла. Извинения застряли там же. Наверное, это был один из самых ужасных вечеров в моей жизни.

Конечно же, мама меня простила. Как прощала и прощает очень многое. А я узнала цену нарушенного обещания, забытого слова.

Одна из сильнейших моих установок, которую можно обозначить как "пацан сказал — пацан сделал", родилась именно тогда, в 1990-х. Но связана она не с разборками на улице, а с кастрюлей не начищенной и не сваренной вовремя картошки».

Нередко в детстве под воздействием тех или иных ситуаций мы бессознательно даем себе клятву, которой остаемся верны до конца жизни. Мы не можем ее нарушить и следуем своему слову иногда вопреки здравому смыслу, в ущерб себе. Чем часто напоминаем героя рассказа Леонида Пантелеева «Честное слово»*. В нашем примере девочка навсегда приня-

* Героя рассказа во время игры поставили часовым, а потом забыли снять. Наступил поздний вечер, все давно разошлись по домам, но мальчик не мог самостоятельно оставить пост, потому что дал честное слово. *Прим. ред.*

ла решение: сначала дело, а потом развлечения. Девочка выросла, но дела не переделаны, поэтому время развлечений никак не наступает. Тревожная малышка внутри все еще пытается искупить вину.

Беззаботная — «сначала всё для себя» — часть была вытеснена в Тень в те минуты, когда мама сильно огорчилась из-за картошки, потому что ее сварили чуть позже. Или из-за хлеба, который дочка забыла купить, хотя и без него все поели (досыта, между прочим). Ну и много всего разного, тогда происходившего в доме, что воспринималось как мамино горе.

Среда, атмосфера

Пример 1. Этот случай произошел с мужчиной В., 35 лет, бизнесменом. Что бы и как бы он ни делал, его бизнесу не удавалось подняться выше определенного уровня. Как только приближался «потолок», начинались чудеса. То массово увольняются значимые сотрудники, то подводят контрагенты, то прибывает налоговая с проверками, то откровенные бандиты наезжают. И бизнес откатывается назад. А через некоторое время все повторяется.

При работе с Тенью клиент ощутил яркое и сильное трансперсональное переживание, которое воспринял как что-то необъяснимое: «Я видел окраины Парижа 1943 года. И себя — маленького еврейского мальчика. Нас гнали в газовые камеры. Я чувствовал себя этим мальчиком-евреем, который держится за руку своего деда. Я проживаю все одновременно: я — и мальчик, и дедушка; я — и эсэсовец, и его овчарка; я — и газовые камеры, и тысячи обреченных. Я — ужас геноцида».

Рассказчик разрыдался. Мы дали ему успокоиться и спросили: «Что только что пережитое может означать в свете вашей проблемы?» И он поделился удивительным осознанием: «Я, кажется, начинаю понимать. Я никому об этом не говорил — я полуеврей. Несмотря на то что фамилия, имя и отчество у меня русские и выгляжу я как славянин, я понял только сейчас, что это мой глубинный страх. Я начинаю осмысливать, что кто-то во мне постоянно фоном бубнит: "Ты должен помнить: если что-то будет у тебя хорошо и, не дай бог, начнутся ухудшения в стране, то первые, кого начнут громить, это евреев!" И поэтому я сам, бессознательно, делаю все для того, чтобы не подняться выше определенного уровня, не стать заметным».

В этой истории у клиента в Тени спрятался страх геноцида, воспринятый от людей своей национальности, подхваченный им в различных коммуникациях. Мужчине никто из-за этого никогда не угрожал, у него

не было неприятностей. Но разные истории, услышанные от малознакомых людей, обрывки разговоров об их бедах повлияли на его психику, поскольку его национальная принадлежность почему-то обходилась стороной с детства.

Он был как все, но в то же время чувствовал, что есть что-то еще. После нашей работы он смог учитывать влияние своего страха при ведении бизнеса. Пока страх находился в Тени, мужчина не был способен сделать с ним что-нибудь и вырастить свой бизнес по своему желанию: страх не пускал. После осознания появилась возможность работать с этим чувством: из уважения к страху подстелю соломки — и тут, и там. И этот страх больше не тормозил рост бизнеса — мужчина пускал его в дело.

Пример 2. Когда-то давно пятилетнего Колю постоянно задирал в детском саду шестилетний Вася. Однажды по дороге с сыном в сад Колина мама увидела Васю, который шел туда же сам, один: «Васенька, за что ты обижаешь Колю? Разве хорошие дети так поступают?» И Вася ответил: «Я больше никогда-никогда не буду обижать Колю! Я даже буду защищать его!» Мама растрогалась, к тому же она опаздывала на работу, поэтому она вложила руку своего сына в руку Васи и сказала, чтобы дети дальше шли сами, благо оставшийся отрезок пути был совершенно безопасен.

Но как только мама скрылась из виду, Вася развернулся к Коле: «Так ты еще и ябеда?!» — и двинул ему кулаком в нос. Вечером Коля случайно услышал разговор мамы, своей тети, старшей маминой сестры, и бабушки: «Ну что ты с ним поделаешь? Растет бандит! И управы на него никакой нет».

Николай запомнил тот случай и, уже став взрослым, рассказывал нам: «В тот момент у меня внутри все замерло. Я перестал дышать. В голове пронеслось: меня никто никогда не сможет защитить». А дальше из нового состояния «не жизни» родились слова: «Я стану незаметным, и меня не будут бить».

Надо ли говорить, что после детского сада жизнь его била, и не слабо? Но из-за верности той клятве его цвет в жизни был серый. В детском саду мальчик Коля оказался неспособным справиться с Васей, и для выживания мудрая детская психика нашла решение: чтобы не испытывать ужас каждый день, в Тень ушли и страх, и злость на Васю. Осталась только возможность быть очень тихим и согласным — не только с Васей, но и с другими детьми, никогда не ябедничать. Он даже перестал замечать, на что следует пожаловаться и чему противостоять.

Повзрослев, важно вернуть себе и страх, и злость, дать поддержку этой части. Ведь у взрослого мужчины имеются другие ресурсные части, он может стать заметным, справляясь с обидчиками без помощи воспитателей и мам.

Пример 3. Участник тренинга, менеджер среднего возраста З., посетовал, что в его жизни становится все меньше легкости, радости, смысла. В ходе работы бросилось в глаза: он совершенно не умеет мечтать, болезненно реагирует на предложение хотя бы попробовать это сделать. Выяснилось: когда ему было 10 лет, к ним в школу пришел тренер по спортивной гимнастике, чтобы отобрать способных мальчишек в свою секцию.

«Это было очень волнующе и для меня, и для всех мальчиков нашего класса. Многие (и я в том числе) плохо понимали, что такое спортивная гимнастика. Возможно, поэтому детское воображение дорисовывало что-то необычное — манящее, вызывающее восторг… Нас подсаживали на перекладину, и каждый старался подтянуться столько раз, сколько сможет. В секцию приглашали самых сильных.

Не помню, кто сколько раз подтянулся, а кто не смог этого сделать совсем. Я был охвачен предвкушением чего-то нового, что ворвется в мою жизнь, наполнит ее чем-то неизведанным и обязательно приятным. Подошла моя очередь. Меня подсадили на турник. Я стал стараться изо всех сил, но не смог подтянуться даже одного раза. В моей душе что-то сломалось, рухнуло, заполнилось чернотой.

Меня захлестнул страх, и где-то глубоко внутри срывающийся голос кричал: "Не-е-е-е-ет! Не-е-ет! Я смогу. Я ведь так хочу…" Я продолжал стараться, руки быстро слабли, но я их не отпускал. Повисев мгновение, я снова и снова совершал попытку подтянуться, наверное, надеясь на чудо. Ведь я так хотел… "Хватит! Слезай!" — попытался прогнать меня физрук. А я после его слов с еще бо́льшим отчаянием стал стараться совершить невозможное.

"Хватит, хва-а-а-атит!" — я извивался всем телом. Руки совсем ослабли, я уже с трудом висел и дергался, дергался, дергался. Из глаз хлынули слезы. А вокруг все начали хохотать. И каждая моя попытка сопровождалась новым взрывом смеха. Ржали все — и дети, и взрослые… "Не расстраивайся, пацан! На следующий год я снова приду к вам. А ты пока подготовься!" — слова утешения нашел тренер. Только он не сказал, что значит "готовиться".

А когда я, расстроенный, вечером поделился произошедшим с мамой (я рос без отца), она глубокомысленно и серьезно сказала: "Вот и тренер тебе сказал, что надо лучше кушать!" Год я ждал своего звездного часа, когда возьму реванш и докажу всем, что могу! Отомщу делом за смех. Представлял, каким стану сильным, ведь

я съедал все, что мне давала мама. Как подтянусь больше всех. Как всем станет стыдно за то, что они надо мной смеялись. Как многие захотят со мной дружить. Как меня похвалят и возьмут в настоящую секцию… Вот только год спустя все повторилось. Но добавилась маленькая деталька — смех раздался, как только меня подсадили на турник. С тех пор я ни о чем никогда не мечтаю».

У этого клиента в Тень был вытеснен «наивный мечтающий мальчик». В этой истории его никто не поддержал: ни конкурентная мальчишеская среда одноклассников, ни учитель физкультуры, ни тренер. Да еще и мама использовала подходящий случай для манипуляции, чтобы получше накормить ребенка. Шансов остаться у этой части не было — никто не протянул мальчику руку поддержки.

И он не начал стремиться к чему-то другому, переводя внимание на успешные истории: вот захотел — и получилось. Именно поэтому способность предаваться мечтам осталась под запретом. Для этого мужчины было важно вспомнить, что он умеет мечтать и может переводить свои желания в реальность по-другому — безопасно и с поддержкой.

***

Надеемся, нам удалось объяснить, как среда способна повлиять на судьбу. Среда может быть создана ситуацией многолетней давности и передаваться из поколения в поколение. Мы очень часто встречаем в работе с Тенью проблемы, связанные с раскулачиванием и репрессиями, хотя они и были очень давно, не при жизни наших клиентов. Но страх как будто бы прописан в генах.

Несмотря на то что родители **ничего** не рассказывали детям об их предках, в их поведении имеется нечто, что считывают дети: запрет на яркость, индивидуальность, творчество, предпринимательство, лидерство, самобытность. Равнодушная воспитательница детского сада, не поддерживающая непослушных мальчиков, вносит свою лепту в формирование серых взрослых людей.

Травмирующие события

Пример 1. На Новый год девочка перед семьей и гостями исполнила танец снежинки, сама себя представив гостям как балерину. Когда она закончила выступление, гости утопили ее в аплодисментах и восторженных отзывах. А полчаса спустя она

случайно услышала разговор гостей: «Да-а-а-а-а, потешно попрыгала перед нами Ленка. Старалась-то, старалась-то как. (Смех.) Страшно представить себе балерину с такой задницей. (Смех.)»

В такой момент в Тень моментально попадает часть, которая от себя в восторге. Она уступает всю внутреннюю территорию той, что будет всегда сверяться с оценкой извне, напоминать при каждом подобном эпизоде: «Не для тебя все это, тебе не дано».

Детей очень травмирует оценка взрослых. Она может быть как явной, так и скрытой. Часто это слова, фразы, которые повторяются, как мантры, при каждом подходящем случае. Дети, постоянно слыша одно и то же, начинают верить, что «это» так и есть. Вот самые распространенные примеры: «горюшко ты наше, ну в кого ты такой непутевый?», «не трогай ничего, раз уж у тебя руки растут не из того места», «это же надо уродиться таким тупым».

Нанести травму или сформировать убеждение могут ситуации, в которых взрослые транслируют разные послания. В глаза восхищаются, поддерживают, вдохновляют ребенка, а за спиной сокрушаются — по поводу и одаренности, и физических данных, и внешнего вида. А до ребенка эти не предназначенные для него слова доходят: случайно услышал, кто-то передал и так далее.

После таких субъективных оценок взрослых в Тень вытесняются творчество, способность проявлять креативность или умение пережить неблестящее выступление. Нарушается нормальное восприятие себя. Самооценка становится не совсем адекватной, максималистской: «я супергерой» или «я бездарь». Формируется полярное восприятие мира. Один полюс вытесняется, а другой невероятно раздувается, причем одного и того же человека может бросать из крайности в крайность.

Травмировать могут не только негативные, но и позитивные оценки. Иногда взрослые беспрестанно твердят: «Ты настоящая принцесса», «Ты самый умный», «У тебя все всегда будет получаться». Надо ли пояснять, чем чревато усвоение безграничного позитива в свой адрес?

Допустим, малыш действительно талантлив, он поверил, что у него «все всегда будет получаться». В семье созданы все условия, чтобы оно так и было. Ребенок вырос, и оказалось, что его таланта недостаточно, чтобы

«всё всегда». Но он уже не может позволить себе ошибиться, сдаться, оставить то, что можно оставить, если это чересчур время- или энергозатратно, если попросту не очень нужно.

Пример 2. Жарким летним днем к нам на прием пришла женщина И., одетая в кофту с длинными рукавами — наряд не по погоде сразу бросился в глаза. Перехватив удивленный взгляд, посетительница закатала рукава — обнажились ужасные синяки: «Это я сама себе сделала. Мне никто не может помочь». И она горько заплакала.

Во время работы к клиентке пришло воспоминание: «Я маленькая девочка, одна гуляю по парку. Ко мне подбегает большая собака и кусает за лицо. Я испугана, мне очень больно, я сильно плачу. Подбегают взрослые, утешают. Говорят, какая я хорошая. И угощают конфетами». — «А как часто родители говорили тебе, что ты хорошая? Как часто тебя угощали конфетами?» — «Не помню, по-моему, никогда. Я была брошенным ребенком». — «А что было после случая с собакой?» — «Я искала добрых взрослых и специально делала себе больно — падала, резалась. И начинала громко плакать. Меня жалели. Но когда я пошла в школу, дети быстро раскусили мои уловки и стали надо мной смеяться». — «Чем ты отвечала на смех?» — «Я стала делать себе больно украдкой (показывает на синяки), так, чтобы никто этого не видел. И начинала сама себя жалеть».

Этот случай четко показывает: неудовлетворенная потребность ребенка в любви, заботе, внимании находит способ реализоваться в этой жизни благодаря укусу собаки — через боль, страх и страдание. Подкрепление конфетами, вниманием взрослых сформировало психологический механизм, который ушел в Тень, в бессознательное. Суть этого механизма в получении любви через боль и страдания.

До школы это работало, но после ее окончания привычка не исчезла, а переформатировалась. У взрослой женщины было неосознанное убеждение: «Меня любят, только когда я страдаю, когда мне больно или страшно». В Тени находился и сам механизм потребности в любви, и способ ее получения. То, как это организовала психика маленькой девочки, не подходило взрослой женщине, которая в состоянии сама себе давать любовь и заботу просто так и получать ее тоже без демонстрации боли.

Пример 3. Воспитательница в детском саду велела девочке С. передать родителям, чтобы они подстригли ей ногти. Ребенок о просьбе забыл. На следующий день С. опять пришла с длинными ногтями, и педагог решила провести воспитательную

работу. На всю группу она прокричала няне: «Неси сюда ножницы и таз! Сейчас я остригу ей ногти вместе с пальцами, чтобы в следующий раз не забывала, что ей говорят старшие».

А дальше — фильм ужасов. Няня притащила таз и огромные ножницы. Воспитательница со зверской гримасой лязгала в воздухе лезвиями. Страшно представить, что в эти минуты творилось в детской душе.

Разумеется, пальчиков девочке никто не отрезал — просто две взрослые женщины крепко держали ее, чтобы не дергалась и не вырывалась, и неаккуратно и иногда больно стригли ногти. А маленькая С. бесконечные минуты ждала, ждала, ждала, когда же уже будут резать пальцы и станет еще больнее.

Девочка выросла. Она всю свою сознательную жизнь старается быть серенькой, незаметной, удобной для окружающих. И для нее важно быть безупречной во всем. Чтобы ни у кого даже мысли не возникло, что у нее что-то не так. Она сама говорит: «Я не дышу полной грудью. Я, постоянно задыхаясь, как бы втягиваю в себя воздух через соломинку. Ни семьи, ни подруг, ни радости».

В момент насилия, подобного описанному в примере, ребенок замирает — он практически готовится погибнуть. В Тени оказываются все части, которые радуются жизни, хотят чего-то. Остается жить только самая тонкая, без права на всё, дышащая через соломинку часть. Работа с этой клиенткой заключалась в возвращении ей права на существование, а потом, конечно, в проживании — отыгрывании в безопасном пространстве — гнева и других накопленных сильных эмоций.

Пример 4. Когда девочке Т. исполнилось четыре года, у нее появился братик. Мальчик родился недоношенным и слабеньким, роды были тяжелыми, мама болела — и девочку отвезли к бабушке. С мамой дочка теперь могла разговаривать только по телефону. И девочка поняла: ее больше не любят. Теперь будут любить братика — ведь его родили вместо нее.

Чтобы вернуть родительскую любовь, девочка решила стать послушной, хорошей: «Ведь любят хороших детей. И я буду хорошей!» Ребенок вырос — клятва осталась. У бывшей девочки, а теперь у взрослого человека, нет права на желание. На собственное мнение. На «я хочу». Всё для всех. А как же сама? Сама она неважна — лишь бы дали любви, хоть сколько-нибудь.

С появлением в семье второго ребенка детство старшего, как правило, заканчивается. Он становится взрослым, сколько бы ему ни было лет. В Тень вытесняются слабость и беспомощность: «ты же большой», «следи за братом

или сестрой», «теперь ты должен». Ребенок, который и так растерян и травмирован изменениями в жизни («я больше не самый любимый»), начинает «соответствовать» и «справляться». Вы же помните: главное — физическое выживание и психическое здоровье. Цена вопроса — отказ от желаний, тотальное послушание при этом в расчет не берется.

Подобных ситуаций у каждого было сотни, если не тысячи. К счастью, бóльшая часть из них, как искры от ночного костра, поднялась высоко в небо и навсегда погасла. Но отдельные — у каждого свои переживания — глубоко запали в душу, пустили корни и выросли во что-то обособленное, независимое, неконтролируемое.

Если без образов и метафор — что происходит с нами после травмирующей ситуации? Психика, стремясь защитить человека от боли, включает адаптационные механизмы, которые выстраивают ход мыслей, поведение, качество проживания чувств, ощущений, мировосприятие таким образом, чтобы человек «гарантированно» не попал вновь в подобные ситуации, не испытал связанную с ними боль. А если случится, что он все-таки попадет, — чтобы выжил или пострадал минимально. Психика защищает нас не оптимально, а как может. И ее действия почти всегда влекут негативные последствия.

Пример 5. Девочка А. упала и сломала ногу. Мама в ужасе и растерянности. Она не знает, что делать, и от страха впадает в истерику. Ребенок испытывает сильную боль, но, как может, пытается поддержать маму: «Не бойся! Мне совсем не больно! Вот смотри!» Она вытирает слезки и пытается смеяться.

Прошли годы — девочка выросла. Теперь, испытывая физическую или душевную боль, она начинает смеяться. Не громко — тихонько, как бы извиняясь за дискомфорт, который она причиняет окружающим.

Вы уже догадываетесь, в чем дело: отрицается часть, которая чувствует боль. Девочка превращается в стойкого оловянного солдатика, становится той, которая «идет по жизни смеясь», чего бы ей это ни стоило.

Пример 6. Пьяный отец устраивает дома скандал и бьет жену. Их маленький сын О. испытывает страх и гнев, но бросается защищать маму. Отец отвешивает ему оплеуху — ребенок отлетает в угол.

Став взрослым, мужчина не мог понять причины периодически возникающих, как он их назвал, «депрессивных приходов»: приступов мощного оттока энергии, слабости, неспособности четко и логично мыслить, какой-то безысходной печали.

Во время работы достаточно быстро выяснилось: подобные «приходы» четко совпадают с ситуациями, в которых мужчина испытывает гнев. Но поскольку на проявление гнева после отцовской оплеухи психика поставила запрет, вместо него появилась печаль. А часть, которая умеет проявлять гнев, оказалась вытеснена в Тень. Только когда заряда гнева из самых разных историй скапливается слишком много, он выплескивается взрывом, часто не соответствуя общему контексту ситуации.

Про убеждения

Мы показали, как происходит вытеснение тех или иных частей сознания. Вырастая, мы не помним травмировавших нас эпизодов, тем более не помним фона, присутствовавшего в нашем окружении в детстве. Но все это выливается в набор убеждений (утверждений), которые легко проявляются в разных контекстах.

Мы можем отловить Тень через размышления о том, во что верим. Хорошо бы задать себе вопрос: «Если я в чем-то абсолютно убежден, отражает ли это утверждение всю правду о мире? Или имеется какая-то отрезанная часть?»

Если вы во что-то сильно верите, стоит поискать то, что при этом остается в Тени. И если в ваших взглядах на мир, как вам кажется, содержится голая правда, поищите, что вы вытеснили.

Ограничивающие убеждения — это законы, правила, нормативы, в которые мы тотально верим, часто даже не осознавая этого. Руководствуясь ими, мы совершаем поступки, делаем выбор. Они определяют наше мировоззрение, отношение к себе, к окружающим, к миру. Можно сказать, что это — основа основ личности. Тот базис, фундамент, на котором она стоит.

Приведем примеры ограничивающих убеждений.

1. Я не должен быть хуже других.
2. Здоровые люди не расстраиваются.
3. Мужчины не жалуются.
4. Успешная карьера и счастливая личная жизнь вместе невозможны.
5. Я пропадаю на работе ради будущего своих детей.
6. Если я буду благодарить сотрудников, то они сядут на шею.
7. Человек (= менеджер) должен быть способен разрешать конфликты.
8. Плохо, когда события развиваются не так, как надо.

9. Чувства не могут быть контролируемыми.
10. Меня делают несчастным внешние события, которые мне неподконтрольны.
11. Я часто не могу позволить себе тех способов, которыми другие достигают своей цели.
12. Бывает одна истинная любовь.
13. Уступить — это лучшее решение.
14. Если другие критикуют меня, значит, я сделал что-то неправильно.
15. Во мне есть нечто, что всегда надо скрывать.
16. Я должен уже сейчас иметь достижения.
17. …

Очень часто, давая в детстве клятвы, мы отсекаем «ненужные» части, которые прямиком отправляются в Тень. Это работает как мгновенная форма вытеснения.

Посмотрите на рисунок на странице 29. На нем часть субличностей закрашена черным и отделена от светлых субличностей волнистой линией, символизирующей границу между сознанием и бессознательным. Хорошая новость, которую, однако, не все считают таковой: в каждом, подчеркиваем, **в каждом человеке** есть полный набор всех субличностей. И в «возвышенном святом праведнике», и в изувере-садисте.

Часть из них, и, как мы подозреваем, бо́льшая часть, находится в бессознательном. На рисунке они показаны черными. Но это не означает, что там все только плохое — там очень много хорошего. Однако мы не осознаём эти субличности, а значит, не имеем к ним доступа. Мы не осознаём и плохое, а значит, эти части сами, по собственному усмотрению, влияют на нашу жизнь.

Это похоже на клавиатуру фортепиано. Каждый инструмент полноценен (мы получаем его с рождением). Но многие умудряются всю жизнь играть всего на двух-трех клавишах, пытаясь при этом создать гармоничную мелодию своей жизни. Очень важно в первую очередь увидеть картину целиком, осознать вектор исцеления: куда следует расшириться, какая часть недоступна. Если вы узнали в прочитанном себя или вспомнили свои истории, похожие на описанные нами, не спешите огорчаться: мы расскажем, что делать с этой ценной находкой.

Глава 3

Для чего работать с Тенью?

Начнем эту главу с суфийской притчи. Одному человеку сказали, что его тень укажет на сокровища, которые сделают его богатым. Надо только утром выйти в пустыню и понаблюдать за тенью. Человек исполнил все точно. Когда встало солнце, он увидел длинную тень. Бросился копать там, где на земле оказалась ее макушка, увлекся, зарылся уже глубоко — но не нашел сокровищ. А солнце тем временем поднялось выше, тень укоротилась — макушка сдвинулась.

Человек расстроился, но начал копать в новом месте. В полдень тень исчезла вовсе — солнце поднялось в зенит. Человек с горя разрыдался. Мимо шел суфийский мастер — учитель: «О чем плачешь?» — «Мне обещали, что тень укажет на сокровище. И вот тени нет — меня обманули». Мастер ответил: «Нет, все верно: именно сейчас тень указывает на местоположение сокровища — клад внутри тебя».

Начиная работу с Тенью, мы никогда не знаем, что получим в итоге. Но точно известно: а) чего-то да достигнем; б) получим бонус в виде прироста энергии. Это как если бы мы в сезон пошли в лес за грибами. Мы разбираемся в «лесном мясе», поэтому ищем правильные грибы, и то, что

найдем, непременно положим в корзинку. Итак: мы точно знаем, что сейчас грибной сезон; мы уверены, что разбираемся в грибах; мы их намеренно ищем. И еще мы точно знаем, что придем домой, надышавшись кислородом, то есть кроме корзинки с грибами на ужин получим еще и пользу для организма.

Если же без метафор, то мы собираем свои части из того себя, который реально существует. Мы интегрируем те части, которые вытеснили в Тень, но что именно туда было вытеснено, мы не знаем. Когда мы начинаем работу, каждый в группе сначала смотрит на других людей, отражается в их историях и только потом начинает видеть хвосты своих теневых частей. Создавая сказку с антигероем во время тренинга, участники узнают, какие конкретные качества они вытеснили в Тень, что было вытеснено в теневой аспект.

Невозможно дать конкретную схему, где что искать: справа агрессия, слева сексуальность или еще что-то. Занимаясь в группе с разными людьми, мы выполняем упражнения ровно для того, чтобы поднять уши Тени. Часть этих упражнений мы предложим читателям для самостоятельной работы. Например, написать антисказку, посмотреть на антигероя и, возможно, разглядеть какое-то поведение, которое вы себе не позволяете. Без того, чтобы отыграть какие-то запрещенные части себя, получить их интеграцию невозможно.

***

Давайте разберемся, зачем вообще работать с Тенью. Вернемся к примеру фортепиано или органа. Многие рады получившейся незатейливой мелодии, для которой в лучшем случае задействуют октаву, при этом они жмут только на белые клавиши, избегая черных. Работа с Тенью — это освоение всей клавиатуры, извлечение из нее полного ассортимента звуков и полутонов.

Вспомним в тему анекдот из относительно недавно ушедшей эпохи. Купил новый русский пианино и созвал братву. «Так ты что, еще и играть умеешь?» — «Конечно, умею». Открывает крышку и тычет пальцем в клавишу. «Круто! — не унимается соратник. — А я тут по телевизору видел, мужик двумя руками туда-сюда играл». — «Так это он искал, куда ткнуть, а я точно знаю!»

На самом деле в этот момент у нового русского внутри зазвучало: «Я знаю, как устроена жизнь, я знаю, что это правильно, я знаю, что это безопасно, я знаю, что вот за это меня не осудят». Действительно, что скажешь об игре на одной клавише? При таком уровне мастерства можно совершенно не задумываться, за что осуждают, из чего состоит безопасность, что такое ответственность. В жизни (как и при профессиональной игре на фортепиано) черные клавиши нажимают, когда это необходимо: для себя, для близких, для окружения, для мира.

Был такой живописец Петров-Водкин, он умел творить чудеса одной красной краской: в одном цвете писал и коня, и Богородицу, и революцию. Но подобное мастерство — это исключение. Когда есть выбор, для создания наиболее мощного произведения все-таки стоит задействовать все цвета палитры.

Чаще этого не происходит — как будто нам при рождении выдали 48 красок, а мы добрую четверть (или даже половину) запретили себе использовать. Рисуем тем, что осталось. У нас почти все получается как хочется. Но в какой-то момент возникает желание рисовать тоньше, стать более соединенными через какие-то иные аспекты жизни — а они у нас под запретом.

В большом наборе красок каждый цвет представлен во множестве оттенков. Скажем, есть в ней светло-серый — красивый, жемчужный, а вот темно-серый ужасен, и рисовать им как будто бы нельзя. Но иногда — в отдельных картинах — просто необходимы несколько темно-серых штрихов. Наложить их рука не поднимается: мы начинаем изворачиваться, пытаемся подменить грязно-страшный колер нежно-перламутровым, но положенным толстым непрозрачным слоем. А ведь имеющаяся в арсенале темно-серая линия была бы там более подходящей, уместной, результативной. Да и провести ее было бы проще.

Говоря о поведении, мы приходим к нашей социальной адаптивности. В различных командах, в разных отношениях мы можем быть разными и испытывать от этого удовольствие. Нам не нужно подстраиваться или натягивать очередную маску — мы можем достать изнутри собственную энергию. И это не означает, что мы покалечим других, разрешая себе быть собой.

Из набора «позволений себе» следует принятие более точного решения и более сложный его комплекс. Когда в распоряжении только черный

и белый цвета — это графика, отдельный жанр изобразительного искусства. Но шесть цветов дают возможность живописать, особенно если не бояться и смешивать краски между собой. Полученные оттенки и дадут тот самый вкус бытия.

К середине жизни мы, как правило, устаем от примитивных реакций: либо так, либо сяк. И от себя, от необходимости однозначного выбора устаем. Мы начинаем замечать то, что находится вне нашей повседневности. Это похоже на разглядывание географической карты. На ней есть пустыня, но там жарко, у реки — холодно, в лесу — страшно… По этой причине мы всегда гуляем только на поляне. Однако она давно исхожена вдоль и поперек, и внутреннее стремление к развитию влечет нас к более сложным вещам. Оно зовет нас в лес, в пустыню, к реке… Если мы интегрируем теневые аспекты, то получим больше удовольствия от жизни, поскольку сможем следовать своему зову и идти куда-то еще.

Разрешение, о котором мы говорим, это внутренняя история — как и внутренний запрет. Наличие внутреннего разрешения не означает, что я буду совершать, что себе разрешил, изо дня в день. То есть разрешение — это свобода выбора и ответственность. Если внутри есть разрешение, можно и голым побегать по улице, но следует понимать ответственность за эту свободу выбора. Если внутри есть разрешение, можно заводить множество любовников, совершать массу других достаточно эпатажных поступков, но у этого выбора тоже есть ответственность. **Внутреннее разрешение не равно безответственному действию.**

Тема ресурса Тени — это история для людей, у которых все в порядке. Они приходят на психологические тренинги не затем, чтобы убрать из жизни что-то ужасное, а чтобы добавить в нее качества. Они, как правило, социально в норме. Их заставляет обращаться к специалистам ощущение, что они живут «не своей» либо «неполной» жизнью, что у них «все вроде есть, но чего-то не хватает».

Такие ощущения возникают, когда внутри много неосознанных запретов. Красивая, правильная, глазированная жизнь дается ценой подавления себя и утомляет. И усталость перекрывает все удовольствия от материальных достижений. Предсказуемость собственной жизни, в которой уже точно никогда не будет ничего нового, вызывает не проходящую тошноту. При этом что-то внутри не соглашается, протестует — просит, кричит, требует

яркости, красоты, спонтанности, радости. Всего того, чего в достатке было в детстве, юности — в молодости.

Мы все существуем в рамках. Их образует время (ресурс которого конечен), социум, у нас много обязательств — внешний мир предъявляет нам много требований. Если к объективно (или почти объективно) существующим границам мы от себя лично добавляем «нельзя так нельзя», то усилившийся прессинг заставляет нас страдать.

Многие боятся, что, получив доступ к Тени, превратятся в пресловутую обезьяну с гранатой: «Я теперь сам не знаю, выдерну чеку или нет, но вот, бегаю с боеприпасом. Я за себя не отвечаю — не давайте мне лимонку!» На самом же деле погружение в Тень вызывает перемены в структуре. Если что-то применить на этом уровне, то меняется даже собственный телесный запах — резко уменьшается вероятность того, что в твоей жизни произойдут неприятности, которых ты опасаешься.

Пример 1. Мужчина пришел с вопросом о деньгах. Часто говорят: «Деньги к деньгам, заплатка к заплатке». В этом, безусловно, что-то есть. Когда от тебя пахнет безденежьем, нищетой, тебе не будут платить. И вовсе не потому, что ты бесталанный неумеха, и не потому, что ты не профессионал, а потому, что тебе на самом деле не нужны деньги.

Звучит парадоксально, но в жизни масса профессионалов, выкладывающихся на работе за копейки. Крутые профи страдают от безденежья, но работодатели не поднимают им зарплату, а профи продолжают работать. «Я бы хотел, чтобы меня заметили, чтобы меня выбрало руководство, я уже готов, — говорят они, когда поднимаешь эту тему. — Но как провести разговор, чтобы мне дали достойный оклад?»

Я, Александр Савкин [автор этой книги], говорю: «Боюсь, что тебе никогда не дадут высокую зарплату. Расслабься: ни-ко-гда!» — «Почему?!» — «А за что? Признайся: те, кто над тобой, намного умнее тебя, опытнее?» — «Нет! Я знаком с руководителями, которые меньше знают, и они далеко не такие умные, как я». — «Видишь, кто-то не такой умный. Кто-то не такой опытный. Но им, в отличие от тебя, нужны деньги, власть, влияние. Они сами себе назначают цену и искренне верят в собственную исключительность, незаменимость, в свое умение жить. Ты же себя не ценишь, ждешь, что тебя заметят и выдвинут. Ну так и жди дальше. Ты научился существовать на свою нищенскую зарплату. Ты страдаешь. Твои дети недополучают всего, в том числе и материальных благ. Зато ты умеешь экономить, стал профессионалом-виртуозом по выживанию на жалкие гроши. А те, кто выше, — нет. Они не могут или не хотят жить так, как ты. Им нужны деньги. По-настоящему нужны!»

После таких жестких слов до человека медленно начинает доходить: ему действительно необходима внутренняя работа. «Почему ты молчишь, почему не говоришь, почему не выдвигаешься, не меняешь место работы? Почему ты ждешь? Ты ждешь 12 лет! 12 лет ждешь повышения». — «Я больше не могу». — «Врешь. Ты говоришь, что устал стоять? Перенеси вес с правой ноги на левую — и сможешь простоять еще 12 лет». Я в тот раз поработал с клиентом провокационно. А он сказал, что я поступил правильно — сюсюкать с ним нельзя: «Получил картину своей жизни конкретно и без прикрас, по-мужски».

Когда заходит разговор о выборе, свободе и ответственности — это про взрослость. Человек вырастает и дорастает до состояния, в котором у него становится достаточно ресурсов, чтобы смотреть в Тень. У него уже есть внутренняя готовность и определенная личностная зрелость. Потому что делать выбор и нести ответственность — это умения взрослого человека.

Мы перетаскиваем из бессознательного в осознаваемое очень многое, и бессознательное перестает нами управлять. У нас всегда присутствует бездна бессознательного, но в нем непременно имеется остров сознания. Его можно «намывать», увеличивать его площадь за счет отъема территории у теневых аспектов, выведения в осознаваемое того, что сначала кажется ужасным.

Чтобы интегрировать Тень, люди всматриваются в гнев, радость, беспомощность, сексуальность. На одном полюсе там собрано «ничего нельзя», и люди научились с этим жить. Зато на другом полюсе «все можно», причем можно даже из худшего, на которое такое клеймо ставит наше сознание, сформированное определенным жизненным опытом. И именно поэтому оно представляется «худшим». Это действительно парадокс. Мы предлагаем замерзшему человек развести костер. «Нет, — пугается он, — огонь разгорится, я не смогу его потушить. Случится пожар, и все сгорит. Будет еще хуже!» Ну что ж, тогда мерзни.

Пример 2. Менеджера среднего звена назначили на очень высокую должность — руководителем серьезнейшего проекта. И немедленно обязали выступать перед большим скоплением людей — чтобы закрепиться. Отныне ему предстояло не только работать, но и писать и произносить речи, вдохновлять сотрудников, информировать их и присутствовать на всех протокольных мероприятиях.

Однако всякий раз, выходя к аудитории, менеджер Х. мямлил что-то невнятное и пытался спрятаться — буквально слиться со стеной. Он удалялся куда-нибудь

на задний план, подальше от всех. Старшие товарищи поручали младшим: найдите и тащите его в центр. Для менеджера такая публичная деятельность была мощнейшим стрессом. Но свершилось чудо — он попал в наши профессиональные руки, и при работе с Тенью мы вышли на травмирующее событие в прошлом.

Мужчина рассказал: «Мне было пять лет, я ходил в детский сад. Нас было трое друзей, и на новогоднем утреннике мы должны были читать стихи в костюмах мушкетеров. Нам рассказали и про костюмы, и про шпаги. В ночь перед праздником я практически не спал — как только закрывал глаза, видел себя мушкетером, слышал, как нами все восхищаются. Еще бы, нас трое — как настоящих мушкетеров, мы тоже друзья «один за всех — все за одного», у нас настоящее братство.

Но утром в саду выяснилось, что костюмы мушкетеров почему-то не привезли. Все бы ничего, но без костюмов на Новый год никак нельзя, поэтому воспитательница напялила на нас маски поросят — видимо, ничего под рукой больше не оказалось. А чего, их же тоже трое. Вы не представляете, какой это был стыд и позор! Я горел под этой маской с пятачком, пот тек по детскому лицу, я не мог вымолвить ни слова».

Это переживание ушло в бессознательное, в Тень вытеснилась часть, которая любит и хочет выступать на сцене, — эдакая демонстративно-театральная. Мужчина о той истории давно забыл, а вот последствия ее неожиданно проявились столь трагическим образом. Теперь нам стал понятен весь механизм. Ужас, который он испытывал при необходимости выступить перед аудиторией, включал защиту — она блокировала речь, чтобы защитить «ребенка» от повторного переживания того давнего новогоднего позора.

Когда мы проработали ситуацию, клиент осознал причины происходящего. Оказалось, у него красивая интонационная гамма, он блестящий рассказчик и может легко перевоплощаться, обыгрывая текст, он способен держать контакт с залом и соответствовать моменту. Вот то сокровище, которое мы вместе добыли в Тени. Теперь наш менеджер может играть, озвучивать разных персонажей, причем делать это в метафорах.

Сундук с золотом был вскрыт. У клиента произошел колоссальный прорыв в отношениях, поведении, командообразовании. У него появились (проявились) вера в проект, способность воодушевить людей, поддержать их в сложные моменты. А таких моментов было много. Проект состоялся, и все отмечали существенную роль, которую сыграла в этом харизматичная личность руководителя. Его харизма раскрылась через проявление себя.

Но ведь он всегда был таким — это ощущалось внутри. Все чувствовали его способности, но он не давал им выйти на свет. А они просто ждали своего часа.

***

Надеемся, нам удалось увлечь вас идеей разобраться со своей Тенью. Чтобы это намерение окрепло, резюмируем все плюсы работы с ней.

— Качество вашей жизни становится лучше.
— Вы чаще чувствуете себя собой.
— Ваша стрессоустойчивость повышается.
— Вам больше не кажется, что вы проживаете не свою жизнь.
— Возрастает жизненная энергия.
— Появляется давно забытая радость.
— Люди, и в первую очередь родные и близкие, перестают вас раздражать.
— Возвращается либидо.
— Вы выходите из депрессии.

Вы еще не уверены, что нам удалось вас вдохновить, но вы продолжаете читать эту книгу? У вас есть шанс начать разбираться с Тенью, когда вы осознаете, что Тень уже начала разбираться с вами. Не откладывайте книгу далеко — отдайте ее на время тем, кто готов прямо сейчас продолжить путешествие к себе настоящему.

Глава 4

Ушки Тени. Как искать и что дальше?

Дорогой читатель, если вы намерены не только читать, но и, следуя за участниками наших тренингов, заняться практической работой, то просим вас кое-что учесть.

Первое условие: важно наличие намерения, зова. Мы не рекомендуем начинать работу с Тенью любопытства ради. Не чешется — не чешите. Должен возникнуть внутренний зов. Желание. Потребность. Интерес. Необходимость.

Это больше, чем простое любопытство, — это готовность войти в кроличью нору, открытость всему, что может произойти, готовность встретиться с неизвестностью, довериться процессу, который начнет развиваться. Сказать ему «**да!**» — каким бы неприятным, болезненным, а может, и страшным он ни оказался.

Не все, кто приходит к нам на тренинг, готовы. Разогрев, настройка на работу с собственной Тенью происходит при помощи специальных упражнений, каждому участнику ведущие уделяют персональное внимание. Почти в каждой группе попадаются скептики — участники, которых, например,

жена отправила к психологам: «Мое терпение кончилось. Если ты хочешь сохранить семью, ты должен пройти этот тренинг и измениться!!!» Чтобы супруга не вычерпывала ему мозг чайной ложкой, муж приходит отбыть программу.

Бывает, что не жена, а кто-то из знакомых сказал: «Иди, иди. Тебе это важно. Не отставай от нас». И человек следует совету, чтобы не портить отношения с друзьями. Именно поэтому разогрев — очень важная часть тренинга, и только после него начинается работа: участники уходят в глубину, дают позитив обратной связи. И случайный вроде бы человек видит: с ними происходят изменения. Он маркирует их так: «Вау, интересно, полезно, здорово». Он начинает приближаться к двери, отделяющей его от его собственной Тени, чтобы прыгнуть вместе со всеми. Так проявляется эффект группы.

Чем можно помочь себе, если интерес есть, а вот намерения нет или оно очень слабое? Можно честно проанализировать свою жизнь. Выделить, сформулировать, осознать то, что вам не нравится, что раздражает, с чем вы готовы в ущерб себе смириться, но это пока плохо получается. Вспомнить моменты, когда вы обманули себя и сами поверили в свою ложь, — возможно, даже предали себя, отказались от чего-то в себе. А душа при этом саднит, ноет, беспокоит, постоянно напоминает о себе.

Надо честно посмотреть на «это», позволив чему-то внутри себя возмутиться произошедшим или происходящим. Услышать слабый голос: «Это неправильно! Так не должно быть! Я не хочу с этим мириться. Вдруг что-то можно изменить? Вдруг это не судьба, не наказание, не карма?» И вот вы уже готовы начать работу.

Второе условие: уважение к сопротивлению. Наше эго готово на что угодно, лишь бы мы не соприкоснулись с теневыми аспектами. Выявление и интеграция теневых фигур расширяет человеческую личность, делая ее более целостной. Эго, как бы парадоксально это ни звучало, сделает все возможное, чтобы изменений не произошло, даже если они будут нести благо: здоровье, любовь, достаток — все то, о чем мы мечтаем.

Формы сопротивления могут оказаться самыми разными: потеря внимательности и концентрации, спутанность мыслей, внезапная сонливость,

учащенное сердцебиение, потливость, страх, иногда переходящий в ужас, и многое другое. Мы нередко слышим от участников тренингов: «Когда я стал работать со своей Тенью, у меня вдруг возник страх, что все станет хуже, значительно хуже. Невыносимо плохо. Будто что-то во мне умрет, будто я сам умру!» Однако при анализе этого страха приходит осознание того, что умирает не «я» как физическое тело. А «умирает», точнее, трансформируется то, с чем я себя отождествляю. То, кем и каким я считаю себя. Мое эго меняется, делая при этом все возможное, чтобы ничего не изменилось.

Мы нередко пасуем, и все остается как есть. Мы приучаемся терпеть, приспосабливаемся, свыкаемся, смиряемся, находим объяснения, почему «пока» не стоит «этого» делать, почему «не так», не таким способом, не сейчас и прочее. Именно в этот момент становятся понятными слова «страдать легче, чем меняться».

Если во время работы с Тенью вы не испытываете эмоций, у вас отсутствуют специфические телесные реакции, то, вероятнее всего, с Тенью вы даже не встретились. Те же, кто проделал работу до конца, не побоявшись своих эмоций и телесных реакций, почти всегда удивляются: как я раньше себе этого не позволял?! Как я мог не замечать очевидного?!

Что же значит уважать сопротивление своего **эго**? Видеть, осознавать его. Не винить себя за то, что вы испытываете, не осуждать, а проживать его. Отмечать все, что происходит с вами. Не обесценивать свое сопротивление, не пытаться его сломать, а находиться с ним в контакте, исследовать его, позволять ему быть, присутствовать, раскрываться.

Важный принцип этой работы — иметь намерение и следовать ему, несмотря на сопротивление: с большим уважением относиться к этой силе, к функции, которую она выполняет; минимизировать, ослаблять контроль, чтобы расти личностно и достигать важного для себя уровня, избавляться от того, что вам мешает.

Третье условие: работать на рубеже роста. Понятие зоны ближайшего развития ввел психолог Лев Выготский в начале 1930-х годов. В первоисточнике это звучит так: «Зона ближайшего развития (ЗБР) определяет функции, не созревшие еще, но находящиеся в процессе созревания, которые созреют завтра, которые сейчас находятся еще в зачаточном состоянии; функции,

которые можно назвать не плодами развития, а почками развития, цветами развития»*.

Для нашей работы мы берем саму идею, которая в метафоричной форме может звучать так: «Если ты хочешь научиться отжиматься от пола, то отожмись сколько сможешь и еще чуть-чуть!» Один-два-полраза. Не больше. Когда это «чуть-чуть» станет для тебя нормой, ты добавишь еще чуть-чуть, но не более. И так до тех пор, пока ты не достигнешь своей цели. Третье условие логично вытекает из второго — уважения к сопротивлению: «Я продвигаюсь в своей работе в безопасном для себя режиме ровно столько, сколько могу, и еще чуть-чуть…»

Четвертое условие: помнить, что в Тени всегда есть золото. В любом теневом аспекте всегда есть золото, сокровище, клад. Это важно не забывать при любой встрече с теневыми аспектами, даже самыми на первый взгляд неприятными. Ты понимаешь: как бы ни было страшно, как бы ни выглядело ужасно — там всегда подарок.

Пятое условие: для работы с Тенью нужен ресурс. Если вам хочется заглянуть туда, когда вы один на один с собой и книжкой или с другом и книжкой, то хорошо бы вам не пребывать в глубокой депрессии, в аффекте, в кризисе, в горе. Вам необходимо более-менее нормальное, обычное состояние. Мы бы не рекомендовали драть книгу на листы и кричать при этом: «А сейчас я с Тенью поработаю, и все наладится». Это не то, что мы хотим вам предложить.

Если вы близки к своей норме, то вы хотите сюда посмотреть. Такой заход возможен через отражение себя либо в повторяющихся историях, либо в повторяющихся снах, либо в других людях. Набор этих отражений вы собираете, как мозаику, чтобы увидеть контур своей Тени.

Мы уже рассказали, что Тень невозможно увидеть внутри себя, спросив напрямую: «Эй, где ты?» Ее можно поймать в виде проекции на другого человека, на события, на окружающий мир. Что это означает в реальности? Как, осознав проекцию, поймать за ушки Тень? Это дело не слишком

* Выготский Л. С. Проблема обучения и умственного развития в школьном возрасте // Л. С. Выготский. Избранные психологические исследования. — М. : АПН РСФСР, 1956. *Прим. авт.*

простое, процесс поиска требует нескольких последовательных шагов, но пройти их по силам любому.

На тренинге участники выполняют несколько упражнений, каждое из которых направлено на поиск, осознание своей проекции. Хотя бы одно из них обязательно должно сработать. Важно оставаться в теме: «Я размышляю о себе, а что мне жизнь показывает?» Например, вас достаточно негативно охарактеризовали пять разных человек. А вы себя таковым не считаете и думаете: «Сами дураки». Или, например, у вас в очередной раз случилась потеря: вы расстались с каким-то человеком (другом, подругой), поскандалили на работе или даже уволились (или еще хуже — вас уволили). Очевидно, в вашей жизни происходит нечто, чего вы не улавливаете, а жизнь вам это зеркалит через негативные ситуации либо через других людей.

Можно просто поразмышлять и подсобрать мозаику фактов, имеющихся сегодня в жизни. Возможно, вы сочтете, что у вас все хорошо и дома, и на работе. Но чаще бывает по-другому. Глядя в дождливую погоду в окно, вы вдруг замираете, а стук капель, многократно переотразившись, продолжается где-то у вас внутри. Тихая печаль появляется неведомо откуда и беспричинно разливается в душе. И откуда-то из глубины вашего существа вырывается тихий стон: «Господи! Как же я устал!!!» Этот «кто-то» из вашей Тени увидел себя, как в зеркале, в каплях дождя. Не гоните его. Замрите на мгновение. Вслушайтесь. Выслушайте его. Познакомьтесь с ним ближе. Поверьте, это того стоит.

Давайте перенесемся из книги на наш тренинг и посмотрим, как его участники делают первые шаги в своем знакомстве с Тенью. Начинают с упражнения «Наезд на ведущего».

Упражнение «Наезд на ведущего»

Цель упражнения — познакомиться с механизмом проекции, с тем, как теневые аспекты автоматически проецируются нами на внешний мир. Ведущие приглашают участников посмотреть на одного из них (на Александра). Далее мы задаем им вопросы: «Что вас раздражает в Александре? Что в нем есть такого, от чего у вас возникают дискомфорт, неприязнь, желание держаться на расстоянии, тревога, ожидание, когда же он наконец-то замолчит и начнет говорить Юлия [коуч, второй ведущий]?»

Обычно при этом повисает неловкая пауза, и нам приходится стимулировать активность, приводя для примера высказывания в подобной же ситуации участников предыдущих групп: «Он очень старается понравиться, и это раздражает»; «Он лысый»; «У него седая борода. Он стареет — это бесит». В этот момент, как правило, на лицах появляются первые неловкие улыбки, но тишина не нарушается. Александр уже готов на коленях умолять: «Врежьте мне! Поверьте, это уникальная возможность наехать на ведущего без последствий. Совсем без последствий. И это надо сделать, чтобы вы увидели и осознали нечто очень важное, иначе нам придется все три дня монотонно рассказывать о Тени чисто теоретически».

И вот находится первый смельчак, который, сбиваясь и стесняясь, выдавливает из себя: «Меня ничто не раздражает. Все очень даже нравится. Ну, может быть, чуть-чуть иногда вы переигрываете. Извините, если я вас обидел». И все замирают.

«Вы мне сейчас напоминаете пингвинов, — подхватывает диалог Александр. — Как-то в магазине мне попалась книжка по лидерству. На ее обложке было две картинки. На одной — косяк гусей, а ведущий, гусь-лидер, помещен в кружок. На другой — стая пингвинов на краю обрыва. А один уже летит в море. И он тоже в белом кружке, потому что, по задумке дизайнера, он тоже лидер».

Однако, как уверяют орнитологи, с пингвинами все не так однозначно. Они очень хотят кушать и толпятся на обрыве. Но им известно: в море плавают хищники, которые тоже очень хотят кушать, поэтому ждут не дождутся, когда пингвины начнут прыгать в воду. Они их попросту съедят. Но голод не тетка, и пингвины, все ближе подступая к опасному краю, ненароком, случайно, сталкивают крайнего в воду. И раз уж так вышло, то ждут развития событий.

Если собрат-«лидер» вынырнул — аллилуйя! Хищников нет, все в воду! А если не вынырнул — прости, друг! Светлая тебе память! И стая делает еще шажочек к краю.

Вскоре на разведку летит следующий «лидер». В общем, с пингвиньим лидерством теперь все понятно.

На тренинге жертв не бывает. Александр продуманно играет свою роль, поэтому выражает участникам признательность за их «наезд» и добавляет

в возникший диалог юмора. «Итак, — продолжает он, — в моем исполнении ваш текст звучит следующим образом: “Всем ты, Савкин, хорош. Но уж очень стараешься. Гримаски строишь, ручками-ножками сучишь. Голосочком играешь. Весь такой сладенький… Будь я Станиславским, влепил бы тебе два балла со словами: ‘Не верю!’”». Зал смеется, кто-то в знак согласия кивает головой.

«Поднимите руки, кто еще маркирует мое поведение как переигрывание и кому это неприятно?» — вздымаются несколько рук. Тут же раздаются голоса: «Ничего вы не переигрываете! Очень классно все делаете»; «Мне нравится»; «И мне»; «И мне». На реплики приходится отреагировать: «Спасибо, друзья! Видим, что не только плохие люди собрались в этом зале». Аудитория отвечает на шутку смехом. Конечно же, то, что не нравится одним, может быть очень даже симпатично другим. Коучи наблюдают за реакцией группы — сейчас им важно то, что не нравится присутствующим.

Итак, в Александре сегодняшних собравшихся не устраивает следующее:

— Голос очень громкий!

— Может, не столько децибелы, сколько перепады тональности — очень неприятно!

— Носки.

Александр удивлен: «А с носками-то что не так?» — «В цветочек. У мужчины должны быть однотонные».

«Носковая» ветка дискуссии продолжает развиваться:

— В перерыве куплю однотонные. Переоденусь!

— Не надо, пусть будут цветные, — это уже другой голос.

— Ладно. На одной ноге будет черный, на другой в цветочек. Чего только не сделаешь для участников, идущих на Тень! — и опять смех в аудитории.

Так группа потихонечку разогревается, и поток претензий набирает силу: «не те» брюки, рубашка, манжеты… Не нравится, как смотрит, сидит, молчит, разговаривает. Ведет себя как всезнайка (а что делать человеку, если он гений?! — *А. С.*), говорит назидательным тоном, с умным видом произносит банальности, шутит о серьезном. Вызывает чувство тревоги, беспокойства, опасности. И вообще какой-то не такой.

Александр просит пощады — он добился своей первой цели, группа раскрепостилась и разговорилась. И звучит объявление о переходе ко второй части Марлезонского балета.

Многие из присутствующих видят коучей впервые, но общее впечатление уже сложилось. Согласно правилам, организаторы тренинга проговорили с участниками первые негативные ощущения. В ответ на вопрос, кто тоже считает, что первое впечатление самое правильное, многие поднимают руки.

Когда вслух звучали «претензии» собравшихся к Александру, ведущие запомнили их авторов, поэтому на втором этапе упражнения попросили самых активных участников вспомнить своих знакомых, которые тоже переигрывают, громко говорят, носят цветные носки, выступают, как назидательные всезнайки, и так далее. Участникам тренинга предстояло охарактеризовать их. Несколько минут аудитория вспоминала и формулировала. Затем раздались голоса.

— Муж моей тети. Он переигрывает и вообще какой-то неестественно лоснящийся. Как только выпьет в общем застолье, начинает перетягивать одеяло на себя — типа душа компании. Лучше бы сидел тихонько и помалкивал!

— Прапорщик был у нас в армии. Недалекий, как будто из анекдота про прапорщиков, но боже упаси дать ему это понять — со свету сживет. Вредный был мужик.

— Айтишник у нас в офисе. Носит цветные носки, весь такой неформальный, живет по своим правилам и законам. Не знаешь, как к нему подойти. Не понимаешь, чего от него ожидать в следующий момент.

— Всезнайка?! Да это же я!

Когда высказались все желающие, ведущие задают следующий вопрос: «Как вы себя чувствуете после того, как осознали, кого из знакомых вам напоминает Александр?» И опять посыпались ответы:

— Ушло напряжение.

— Стало спокойнее — что-то внутри отпустило.

— Да и Александр вроде понормальнее стал.

Коучи обращают внимание собравшихся: вспомнить — это очень простое действие. А эффект от него мощный — наступает гармония во внутреннем состоянии. Этот прием работает — запомним его.

То, что было проделано на описанном нами психологическом тренинге, а вы только что прочитали, в психологии называется **отрицательным переносом**. В жизни часто повторяются сходные ситуации — просто конкретные обстоятельства или их участники могут быть разными. Каждому приходится взаимодействовать с неприятными людьми, и эти встречи обычно стираются из памяти.

Но вот появляется новый человек с уже знакомыми качествами, манерой поведения, стилем одежды и пр. Мы бессознательно прикрепляем к нему бирочку: «врун», «самодовольный», «жди подвоха», «тупой» — и начинаем относиться к нему соответствующим образом, причем для навешивания ярлыка нам необязательно даже видеть этого человека, нам не нужно, чтобы он сумел проявить свои истинные качества. А что же насчет «да это я»? А это гордость, точнее, неосознаваемая гордыня.

Люди, которые так заявляют, скорее всего, считают себя единственными, неповторимыми, чуть ли не избранными. И какая, скажите, у уникума может быть реакция на собственный клон? Либо возненавидеть «этого гада» (выскочку, выпендрежника, задаваку) и сохранить свое раздутое эго, либо признать, что вы абсолютно такой же, как другие, а это неприятно, досадно и даже больно. Однако второй вариант целителен.

Для его реализации есть волшебная мантра. На доске (или хотя бы на листе бумаги) надо написать большими буквами: **«Я (ваше имя) обыкновенный**!» Эту надпись надо перечитывать в минуты, когда вас начинает заносить. Или если вы вдруг ощутите ни с чем не сравнимое чувство превосходства над другими. Или если вдруг зачешется под лопатками, будто прорезаются крылья, а с головы начнет падать шапка из-за появившегося нимба. В таких ситуациях повторить мантру следует несколько раз подряд.

«В моем случае, — поясняет Александр, — это звучит так: “Я, конечно, ощущаю себя гением, но **я — Саша Обыкновенный! О-бык-но-вен-ный**!” И тут обязательно надо улыбнуться!» Мантра, по мнению испытавших ее, работает очень хорошо: она позволяет сохранять отношения, освобождает место для других людей, не дает потерять друзей и не пускает в пропасть самобичевания. В любом случае попробовать эту мантру имеет смысл.

Кроме отрицательного, как логично предположить, существует и **положительный перенос**. И он не менее опасен. Выглядит положительный перенос так. Вы видите человека впервые, а сердце уже трепещет, дыхание

прерывается — радость какая-то необъяснимая. В голове проносится: «Какой человек! Умный, интеллигентный, порядочный, наичестнейший. Мы созданы друг для друга, он будет любить меня, а я его — целую вечность».

Конечно, эти слова — преувеличение, но очень легкое. Внезапно впав в необъяснимое очарование, важно сказать себе «стоп!». Как и участники тренинга в описанном упражнении, попробуйте вспомнить, кого этот человек вам напоминает: дедушку, первую любимую учительницу, героя фильма? А может, он внешне совпал с образом, сложившимся когда-то в вашей мечте, а потом благополучно забытым? Напрягитесь и вспомните — воспоминание развеет чары. А это, возможно, спасет вас от многих неприятностей.

Люди делятся с профессионалами своей болью: доверились, разоткровенничались, открылись. А их обманули, предали. Обычно бывает достаточно нескольких вопросов, чтобы стало очевидно: настоящий человек был надежно скрыт образом, ими же самими на него спроецированным. Теперь вам понятно, насколько опрометчиво доверять первому впечатлению?

Итак, если при первой встрече с незнакомым человеком у вас возникло в отношении него яркое чувство — без разницы, положительное или отрицательное, — то, скорее всего, вы переносите свои эмоции из прошлого в этот момент настоящего. Чтобы справиться с наваждением, приложите все усилия, чтобы вспомнить, кого этот человек вам напоминает. Так вы вернете себя в гармоничное состояние, а у нового знакомого появится шанс проявить свои истинные качества. Неприятностей избегнете вы оба: оценки будут выставляться по делам и поступкам, а не по вашему прошлому опыту.

До сих пор мы говорили о том, что саму Тень невозможно увидеть, однако, обладая достаточным вниманием и не очень раздутым эго, можно разглядеть ее проекцию на внешний мир — на человека, объекты, события. И, разумеется, на других людей.

В следующем упражнении предстоит по заданию коучей разглядывать проекцию Тени. В жизни это обычно происходит непроизвольно, как будто само собой.

Упражнение «Плюс и минус»

Участники берут блокноты. Вверху одной страницы пишут слово «Плюсы», другой — «Минусы». Упражнение будет выполняться в полной тишине, участникам предстоит 20 минут молча ходить по залу, спонтанно образуя пары. Некоторое время каждому предлагается смотреть на партнера, а затем, не говоря ни слова, сделать записи в блокноте. В «плюсы» занести то, что нравится в этом человеке, в «минусы» — что не нравится. Все записи останутся в тайне — их не придется никому показывать. За время упражнения необходимо «пообщаться» таким образом как можно с бóльшим количеством людей.

По истечении 20 минут участники возвращаются на свои места. Как правило, у каждого солидная добыча — все листы в блокнотах исписаны. Они получают новую вводную: прочитать свои записи и пометить качества — как положительные, так и отрицательные, — которые им не свойственны. В зале опять повисает тишина. Те, кто справился быстрее, начинают выжидательно поглядывать на ведущих.

И наконец — финальный аккорд: «Все, включенное вами в оба списка, присуще вам. То, что вы сейчас не отметили, лежит в вашей теневой зоне — не осознается, но, как вы только что увидели, проецируется на других».

На слово таким утверждениям верят не все. Или сразу верят не все. Многие кивают головой и пожимают плечами, а в группе в целом наблюдается явный отток энергии.

Коучи напоминают: самая неприятная встреча на земле — это встреча с самим собой (об этом говорилось в самом начале тренинга). Неприятна встреча с собой настоящим — не тем, каким мы себе кажемся. В качествах, занесенных на страничку «Минусы», скрыто золото, и участники научатся его добывать. Хорошая новость: все написанное на страничке «Плюсы» у авторов записей также присутствует. Обычно при таких словах группа воодушевляется, хотя на лицах еще читается явное недоверие.

Однако объяснение простое: не будь у участников тех качеств, на которые они обратили внимание, они бы их просто не заметили в другом человеке. Историки утверждают: когда испанцы приплыли в Америку, то аборигены не видели пришвартованных в бухте кораблей.

В их сознании просто не было понятия «большой корабль». Ваше восхищение умением какого-то человека держаться на сцене, рисовать, петь, непринужденно общаться с людьми говорит о том, что и в вас заложены сходные таланты, только, скорее всего, они скрыты от мира и от вас самих.

Все похоже на растущую в соседском саду роскошную розу. Ею можно любоваться каждый сезон, а можно осознать, что и в вашем саду такая приживется и будет радовать вас, своего хозяина. В примере со способностями «роза» в вашей душе уже есть — просто она еще не выросла и не расцвела, она в бутоне. А у вас есть выбор — продолжить любоваться соседским цветком сквозь щель в заборе или вырастить и лелеять собственный, позволяя ему раскрыться во всем великолепии.

Возможно, вы уже вспомнили несколько ярких встреч, состоявшихся в жизни, и первые впечатления, которые оказались ошибочными. Что в прочитанном только что было про вас, про ваш личный опыт?

Видеть недостатки окружающих, «повернув пальчик на себя», а не тыкая им в другого — это альтернативный способ обработки реальности. Не «вы такой», а «спасибо, что показали, на что мне важно обратить внимание». Это мощный путь к самопознанию и саморазвитию. Чарльз Тарт в книге «Практика внимательности в повседневной жизни»* иллюстрирует сказанное на примере Георгия Гурджиева**. Чарльз Тарт, в частности, пишет: «Гурджиев нередко стимулировал эмоции своих учеников неординарными способами. В течение ряда лет у него был учебный центр во Франции, в старом замке Шато де Приер. Ученики регулярно приезжали туда жить: работали в саду, красили стены, мыли туалеты, а также посещали лекции и получали личные инструкции. В учебном центре жили также несколько русских эмигрантов, приехавших из России вскоре после социалистической революции. Один из них (условно назовем его Бехтеревым) особенно раздражал тех, кто приезжал в Шато де Приер в качестве духовного ученика. Он не был учеником Гурджиева и вообще считал все духовные разговоры чепухой. Его

---

* Тарт Ч. Практика внимательности в повседневной жизни. Книга о том, как жить в настоящем моменте. — М. : АСТ, 2005. *Прим. ред.*

** Георгий Гурджиев (1866[72; 74]–1942), российский мистик, писатель, вынужденный эмигрант. *Прим. ред.*

привычки заставляли людей, что называется, лезть на стену. Он казался самым невнимательным, самым эгоистичным и раздражающим человеком на свете.

Ученики Гурджиева ненавидели Бехтерева. Они приехали ради серьезной духовной работы, а этот “ужасный тип” постоянно раздражал и отвлекал их. Они стали разыгрывать его злыми шутками, порой до такой степени неприятными, что ему пришлось уехать. Я не могу точно сказать, но, по-моему, однажды они даже вываляли его вставные зубы в коровьем навозе. Он уехал совершенно взбешенный.

Когда Гурджиев узнал о его отъезде, то немедленно вскочил в машину и направился в Париж. Разыскав там Бехтерева, он умолял его вернуться, обещая огромные деньги только за то, что тот согласится жить в Приере. Позже он объяснил ученикам, что этот человек — одно из наиболее ценных учебных пособий, какие у него есть. “Вы занимаетесь здесь самоизучением, — говорил он, — и этот человек наступает на ваши любимые эмоциональные мозоли каждый день, предоставляя великолепную возможность увидеть, как устроены ваши психологические механизмы. Его отъезд — большая потеря для тех, кто хочет реального самопознания, а не фантазий, которые вы имеете относительно себя и своих возвышенных духовных целей”»*.

Упражнение «Зеркало»

Участники рассчитываются на первый-второй и делятся на две группы, которые будут выполнять упражнение поочередно.

Первые номера должны внимательно рассмотреть человека напротив, как будто бы им предстоит сыграть визави на сцене. Нужно стоять, как он, дышать, смотреть — влезть в его шкуру. И за две минуты рассказать, что привело вас (в образе собеседника) на этот тренинг.

Обычно участники, получив такое сложное задание, сначала теряются, а потом начинают протестовать: «Как это? Я же вижу его в первый раз».

«А его нет, — отвечают коучи. — Теперь вы — это он. Просто начните говорить: что, с вашей точки зрения, **возможно**, привело его на этот тренинг».

* Цит. по: Тарт Ч. Указ соч. *Прим. авт.*

Все участники начинают говорить разом, а через две минуты звучит команда «стоп!». Первым номерам предлагается закрыть глаза и решить, что из только что произнесенного о другом человеке относится к ним самим. С какой целью они сами пришли на тренинг? Зал обычно начинает возбужденно хихикать. Опыт показывает, что участники тренинга во время этого упражнения осознают удивительную вещь: все, что они говорят якобы о других, так или иначе относится к ним самим. **Если проще, говоря о других, мы рассказываем о себе — и только о себе.**

Дальше партнеры меняются ролями. И снова: «Войдите в образ. Без подготовки расскажите партнеру, с каким типом людей и почему ему сложнее всего общаться». Две минуты — и просьба осознать: что из только что сказанного относится к вам. А теперь — благодарности партнеру за предоставление зеркала.

Приведем вопросы, которые предлагаются участникам тренингов.

«Расскажите своему партнеру:

- Как он сам оправдывает свою лень, разгильдяйство, необязательность?
- О чем он перестал мечтать? На что перестал надеяться? Во что больше не верит?
- Как, возможно, он обманывает или предает себя?
- Как ведет себя в конфликтных ситуациях?»

Отдельно могут быть вопросы о том, какие таланты, способности, дар вы видите в партнере. Возможно, он даже сам не подозревает их в себе. Отвечая на эти вопросы, участники, глядясь друг в друга, как в зеркало, знакомятся со своей золотой Тенью.

Когда упражнение завершено, нужно подвести его итоги. Какими же будут наши главные выводы?

1. Говорящий всегда говорит о себе. Попросите знакомого пересказать фильм, книгу, рассказать о цветах, автомобиле, ребенке и внимательно послушайте, как и о чем именно он станет рассказывать. Вы, скорее всего, удивитесь: из многообразия возможностей «почему-то» в его истории возникнут определенные сюжеты, будут подчеркиваться те или иные достоинства и недостатки героев, выказываться печаль и радость по поводу тех или иных событий, действий, проявлений. Ваш собеседник

начнет что-то одобрять, а что-то порицать. И перед вами вдруг откроется внутренний мир человека, о котором он и сам нередко не имеет представления.

2. Полученные таким образом знания можно использовать как эффективный инструмент стресс-менеджмента. Например, начальник устраивает вам разнос: «Вы не профессионал! Вы необязательный! На вас нельзя положиться!» Раньше от такого вы впали бы в ступор, а в дальнейшем у вас могла бы развиться депрессия. А теперь вы сможете подумать: «О-о-о-о-о! Зачем же вы так передо мной раздеваетесь, дорогой мой руководитель?! Теперь я буду знать, что вы себя не считаете профессионалом. Да к тому же вы еще и необязательный. И полагаться на вас не стоит — есть вероятность, что вы подведете».

Мы уверены, что вы не воспринимаете все написанное буквально. В приведенном примере, безусловно, следует трезво оценить свои профессионализм, обязательность и надежность. Но, выдвигая такие обвинения в адрес подчиненного, начальник (см. пункт 1) действительно говорит и о себе тоже. Мы сейчас показали: народная мудрость «молчание — золото» вполне осязаема. Следование ей на практике позволит не взваливать на себя весь груз произносимого в ваш адрес, а справедливо разделить слова на двоих, взяв себе только собственную часть ноши.

Приведем еще одну иллюстрацию этих слов — притчу, подаренную одним из участников тренинга.

Давным-давно жил великий шах. Он приказал построить прекрасный дворец. В нем было много чудесного. Среди прочих диковин — зал, где стены, потолок, двери и даже пол зеркальные. Зеркала были необыкновенно ясными, и посетитель не сразу понимал, что перед ним стекло, — настолько точно они отражали предметы. Кроме того, стены были устроены так, чтобы по залу гуляло эхо. Однажды в зеркальный зал забежала собака и в изумлении застыла — ее окружила целая свора, причем хвостатые твари наступали сверху и снизу тоже. Пес на всякий случай оскалился, и отражения, разумеется, ответили тем же. Перепугавшись, собака отчаянно залаяла — эхо многократно повторило лай.

Собака лаяла все громче, потом начала хрипеть и задыхаться — но и эхо, естественно, не унималось. Собака металась, хватала зубами воздух, клацала

зубами — все многочисленные отражения делали то же самое. Пришедшие наутро слуги нашли собачий труп. В зале не было никого, кто мог бы причинить животному вред, — собака погибла, сражаясь с собственными отражениями во множестве зеркал.

Когда начинаешь осознавать механизм отображения, может возникнуть оптимистичное настроение — уж теперь-то жизнь наладится! Благодаря только одному пониманию все станет «о-го-го». Ну или как минимум — «эге-гей!». Однако не все так просто. Так что продолжим поиск теневых проявлений, выполнив новое упражнение из арсенала психологических тренингов.

Упражнение «Карточки на груди»

Участники должны вспомнить качества, которые их сильнее всего раздражают в других людях, и написать их большими буквами на листе формата А4. Например: необязательность, лень, высокомерие, злобность. Обычно несколько человек (1–2–3), чувствуя подвох, тут же реагируют вслух: «Ой, а меня ничто не раздражает. Как-то смотрю я на качества и понимаю, что точно ничто уже меня не раздражает». По причине этого ведущие, наученные опытом, работают на опережение: «Возможно, среди нас есть человек, которого действительно уже ничто и никто не раздражает. Мы его тут же канонизируем, и у нас в группе появится свой святой». Фраза срабатывает магическим способом — все всё немедленно вспоминают.

Вторая часть упражнения занимает 20 минут. Каждому участнику нужно найти себе в зале пару (как в упражнении «Плюсы и минусы»), назвать свое имя и качество из написанных на листочке, проговорить вслух все отрицательное, что связано с этим качеством в его сознании. Партнер, внимательно выслушав, должен дополнить список, после чего отправиться на поиски следующей пары. Задача: составить максимально полный список негатива, связанного с написанным на вашем листочке качеством.

Через 20 минут на лицах всех участников отображается богатейшая гамма чувств: праведный гнев, удовлетворенность и полная уверенность в своей правоте. В третьей части упражнения мы просим прижать карточку к груди и подходить друг к другу, называя свое имя и это качество — например, «Я Валя, я обманщица». Сначала участники смущаются, но это

быстро проходит. Очень скоро стеснение вытесняется игривостью и бравадой, и сквозь слегка наигранный смех со всех сторон раздается: «Я Валя, я обманщица!»; «Я Вася, я необязательный»; «А я Толик — сволочь, скажу вам, редкостная!»

В момент всеобщего почти веселья участники получают четвертое задание: назвав «свое» качество, перечислить все возможные плюсы, бонусы, выгоды, которые есть у человека, им обладающего. Партнер внимательно слушает и дополняет неизвестно откуда появляющимися новыми и новыми плюсами из однозначных, казалось бы, минусов. Кто бы мог подумать, что так хорошо стать тем, от кого нам так плохо! И следующие 20 минут пролетают как одно мгновение.

Вот самые частые выводы, к которым приходят участники после этого упражнения:

— Мое мнение сейчас не столь однозначно.

— Мое мнение относительно «негативных» качеств резко изменилось.

— Я теперь буду пользоваться этим качеством. Какой я был дурак, что не делал этого раньше.

— Мое отношение не столько улучшилось, сколько стало менее эмоционально заряженным. Теперь понятно: я написал то, что по-прежнему маркирую как «плохо». Но я перестал на это эмоционально реагировать.

Описанное упражнение можно выполнять и самостоятельно. Вспомните человека, запишите, чем конкретно он вас раздражает, и ищите это в себе. Где и с кем вы так себя ведете — возможно, сами с собой? Обязательно подумайте, а лучше проведите опрос среди знакомых и друзей, что хорошего в этом качестве, в каких контекстах оно незаменимо.

Вам наверняка сложно представить, как это применить в жизни? Обратимся к тем, кто приходил к нам на тренинг:

— Что значит применить? Всем врать?! — в голосе праведный гнев, участник взглядом просит поддержки и получает ее. Однако ведущие не пускают ситуацию на самотек.

Давайте рассмотрим пример. Интеллигентный человек, для которого недопустимо хамство, возвращается с работы. Жена просила его зайти по дороге в магазин, но на дверях объявление: «Перерыв 15 минут». Интеллигент

спокойно ждет 15 минут, 20, 25. И наконец, дергает дверь — она не заперта. Внутри раздраженная дама-продавец, для которой хамство — образ жизни. Продавец встречает потенциального покупателя криком: «Куда прешь?! Ты что, читать разучился? Там ведь русским языком написано: “15 минут”. Понаедут всякие, думаете, наш город резиновый! Читать бы сначала научились!» Продавец не может остановиться, а интеллигент ее не слышит — он спасается бегством. Но заряд от стычки он все же получил и понес его домой.

Дома в прихожую выбегает счастливый сын: «Ура! Ура! Мама, бабушка! Папа пришел!» А отец ему раздраженно: «Уроки сделал? Сделал! А книги убрал? Я тебя спрашиваю — ты! Книги! Убрал?!» Домочадцы в ужасе стараются стать незаметными.

Жена пытается как-то смягчить обстановку: «Мой руки, я суп налила, стынет». Но суп, понятное дело, налит не в ту тарелку, не той температуры, пересолен, или недосолен, или, не дай бог, в меру соленый. К чему-то в такой ситуации просто необходимо придраться! От общения с продавщицей осталась душевная боль, и она почти невыносима.

Дома не только сын и жена, а еще и пожилая мама. Она пытается предотвратить надвигающуюся ссору между сыном и невесткой, и тут же получает свою порцию: «А ты куда лезешь? Я ведь тебя просил!» Мама — в слезы. Ложка — в угол. Муж и отец закрывается в комнате, где с трудом приходит в себя.

Спустя какое-то время он выходит к самым дорогим для себя людям с повинной: извиняется, мучается от чувства вины. Оправдываясь, рассказывает о продавщице-хамке — как будто бы не о чем больше говорить. Начинает вспоминать, как хорошо было когда-то. Сетует, что мир куда-то катится. В результате интеллигент, конечно же, понят и прощен. Но семейный вечер безнадежно испорчен.

А теперь представьте ту же ситуацию, но с главным героем, более спокойно относящимся к хамству. Он тоже воспитан и интеллигентен, но при необходимости имеет легкий доступ к собственному хамству. Прочитав на дверях магазина: «Перерыв 15 минут», он ощущает возмущение («с какой стати?!») и тут же открывает дверь. На него, естественно, тут же обрушивается поток оскорблений. Наш герой тоже поступает в соответствии со своим внутренним состоянием. Возможно, он в ответ включит своего

хама — и тогда посмотрим, чей хам круче. Может, его хам проиграет схватку тренированной продавщице. Но герой не расстроится, а мысленно поблагодарит ее: «Спасибо за урок! Я сделаю работу над ошибками и вернусь в следующий раз. Я о-о-очень обучаем!» Возможно, он ничего не скажет в ответ, а извинится и тихонечко уйдет, подумав: «За что же ее так бог покарал?» Но любом случае у него на сердце будут мир и любовь, которые он и понесет в свой дом.

Очень хорошо иллюстрирует нашу идею притча, приведенная Джоном Тейлором в книге «Я есть — и в этом сила»*.

«Жителей одной деревушки близ Ганга постоянно терроризировала злая змея. Каждый раз, когда кто-нибудь отваживался выйти за пределы поселка, змея бросалась на него. Все попытки поймать ее заканчивались неудачей, и люди жили в постоянном страхе и напряжении.

Однажды в деревню забрел странствующий святой. Почуяв в воздухе напряжение и увидев взволнованные лица жителей, он поинтересовался, что является источником их волнений.

“Наша жизнь — сплошное бедствие, и все из-за зловредной змеи, которой доставляет удовольствие устрашать нас, — сказал старейшина деревни. — Пожалуйста, помоги нам, мы уже не знаем, что и придумать”.

Святой странник отправился в джунгли и увидел там змею, которая грелась на солнышке рядом со своей норой. Признавая высокодуховную сущность явившегося к ней гостя, змея слушала его с уважением, когда он начал говорить с ней от лица жителей деревни.

“Нехорошо держать людей в страхе, — сказал он. — Это Индия, родина Махатмы Ганди и ненасилия. Ты должна изменить свое поведение. Я скажу тебе мантру, священное слово, на которое ты должна будешь медитировать, чтобы научиться чувствовать в своем сердце сострадание ко всем живым существам. Прекрати нападать на жителей деревни и на всех остальных, а через год я вернусь и надеюсь увидеть, что ты заметно изменилась к лучшему”.

Змея, боясь ослушаться святого человека, почтительно поклонилась и вернулась в нору в земле, чтобы подумать над своим поведением.

---

* Тейлор Д. Я есть — и в этом сила. Встать на путь просветленного общения. — М. : Весь, 2010. *Прим. ред.*

Пришло время, и святой странник вернулся в деревню. Он увидел, что все жители довольны и счастливы: змея больше не беспокоила их, и жизнь людей снова стала безмятежной. Но когда святой отправился проведать змею, то нашел ее в самом жалком виде, беспомощно лежащей рядом с норой, в ранах и ушибах по всему телу.

“Как же так, змея! — воскликнул мудрец. — Что случилось с тобой?”

“Это твоя вина, — еле слышно прошипела змея. — Я делала все так, как ты сказал, и практиковала ненасилие, но, когда жители деревни обнаружили, что я для них безопасна, они избили меня палками. Теперь каждый день приходят дети и бросают в меня камни. Посмотри, что со мной стало, — моя жизнь ничтожна, и это все твоя вина”.

“Глупая змея, — сказал святой. — Я говорил тебе не кусаться, но я не говорил, что ты не должна шипеть”.

В глубине души все мы хотим верить в то, что в других людях победит их лучшее начало. Подобно этой змее, мы стараемся любить других людей и жить в согласии с ними, но всем нам знакомо разочарование от того, что нашей добротой злоупотребляют. Зрелый, духовно развитый человек понимает, что взаимодействие с другими людьми требует ясного понимания человеческой натуры во всех ее проявлениях — самых возвышенных и самых низменных. Такой человек также знает, когда и как нужно шипеть».

Так происходит поиск теневых частей. Если вы узнали себя или вспомнили свои истории, обязательно сразу запишите их. Если вы действительно зацепили свои теневые стороны, то ваш Стражник (в главе 6 мы подробно опишем этого важного персонажа) сделает все возможное, чтобы вы это обесценили, как можно скорее забыли и захотели отложить эту книжку.

Но пока вы ее читаете. И мы приступаем к рассказу про поимку ушек Тени в идеях о мире, себе или других людях. Если какая-то мысль кажется вам стопроцентной правдой, то стоит проверить, не вытеснено ли в вашу Тень противоположное мнение. На практике эти факты можно отловить следующим образом.

Если вы с пеной у рта что-то доказываете или настаиваете, что вести себя можно единственным способом, то следует остановиться и задуматься:

«Как звучит моя стопроцентная правда? Во что я верю?» И здесь начинается новая история.

Как работать с этими находками?

Важно понимать: любая стопроцентная идея — это не хорошо и не плохо. Это просто верование-убеждение. Сложность появляется, когда не человек выбирает осознанное следование убеждению, а убеждение диктует человеку, как себя вести. Мы рекомендуем выписать на листке и подвергнуть анализу ваши основные жизненные принципы, правила, установки, ценности. Цель анализа — выявить убеждения, с которыми вы не просто согласны, а которые могли бы составить список «Так, и никак иначе».

Пример. Однажды мы организовали встречу для студентов со Свами Брахмдевом, духовным учителем из Индии, последователем Шри Ауробиндо и Матери. Закончив выступление, он предложил задавать вопросы. Один из студентов поднял руку: «Свами, а убить человека можно?» — «Конечно», — не задумавшись ответил учитель. «Ка-а-а-а-ак?!» — студент был удивлен и обескуражен. «Да как хотите, так и убивайте!» — тут же отреагировал учитель. В зале повисла тишина.

Потом участники встречи делились: в этот момент все подумали примерно одно и то же — ничего себе, святой из Индии. А Свами выдержал небольшую паузу и, засмеявшись, продолжил: «Только сначала ответьте себе: зачем вы вообще хотите кого-то убить? Откуда в вашей голове возник этот вопрос? Что вообще стоит за ним, за идеей кого-то убивать — без разницы, человека или другое живое существо. Какие чувства, сомнения, мысли возникают при слове "убить"? Вы должны подвергнуть анализу все свои установки. Ничего и никогда не принимайте на веру».

1. Возьмите одно из ваших убеждений. Проанализируйте, как оно работает в вашей жизни. Например: одной из ценностей участника тренинга была честность. На вопрос: «Как эта ценность работает в вашей жизни?» — он дал ответ: «Если честно, то создает проблемы!» Далее он пояснил: «Я считаю, честность очень важна. Но только я вечно рублю правду-матку, где надо и где не надо (в Тени оказывается часть "дипломат, срезающий углы"). Меня, в общем-то, за это уважают. Но, с другой стороны, скольким людям

я сделал больно своей правдой, которой никто не просил! И недоброжелателей у меня на работе хватает. Но я все равно не собираюсь отказываться от “быть честным”».

То есть задача состоит в том, чтобы разглядеть, какую цену вы платите за свое убеждение. Чего своими руками лишаете себя, следуя ему. Без чего оставили и продолжаете оставлять родных, близких, друзей, коллег — мир в целом. Если базовое убеждение: «Я всего должен добиваться сам (вытесняя в Тень ту часть себя, которая просит помощи)», то вы, возможно, лишаете себя легкости достижения целей, расслабленности, большего удовольствия от того, что дело делается как будто само, а не вы его делаете.

Налицо нерациональная трата (или даже потеря) времени и энергии, узость взглядов (человек не запрашивает чужого мнения и, соответственно, не учитывает его) — как следствие, способы решения выбираются неоптимальные. Чего он лишает других? Возможности проявить заботу о себе, взять на себя ответственность, научиться чему-то новому, быть командным игроком. И это вовсе не полный перечень.

2. Выпишите все плюсы и минусы вашего убеждения. Постарайтесь, чтобы их было не меньше 20. Если возникнут сложности, представьте, что ваше убеждение присуще другому человеку, и решите, какие плюсы и минусы это убеждение несло бы для него. Поговорите на эту тему с другими людьми. Когда мы составляем подобные списки, то начинаем осознавать весь спектр положительного и отрицательного, связанного с убеждением.

Один из участников нашего тренинга сказал: «Составив список на бумаге, я физически ощутил, как ослабла хватка убеждения». Нам это понятно. Ранее убеждение маркировалось словами «всегда, никогда, каждый», а при переносе его на бумагу становится очевидным, что возможны и другие ситуации. Появляется возможность посмотреть на жизнь с позиции «здесь убеждение работает, и это благо для меня и окружающих». При таком анализе выпятятся ситуации, в которых вредно следовать убеждению. Кроме того, появится возможность выбирать.

3. Если действие, описанное в предыдущем пункте, позволяет ослабить хватку идеи, то следующий пункт даст возможность разобраться с этим более радикально. Мы предлагаем технику, которая называется «перевод

ограничения в задачу». Идея проста. Верование звучит «людям доверять нельзя». Мы же будем решать задачу: научиться доверять людям без негативных последствий для себя.

Если человек решит с завтрашнего дня начать доверять всем без разбору по любому поводу, то ему надо быть готовым как минимум сильно удивиться.

Путь от «людям доверять нельзя» до «я доверяю людям» делится на отрезки — своеобразные подцели. Каждая такая подцель должна находиться в зоне ближайшего развития, на рубеже роста.

Пример. На приеме молодая женщина Ш., которая мечтает о семье, но не может выйти замуж. Очень быстро выясняется: она не просто не может вступить в брак — у нее не получается даже знакомиться с мужчинами. Когда они пытаются установить с ней контакт, женщину охватывает необъяснимый страх и она делает все возможное, чтобы разорвать контакт и чисто физически убежать подальше.

На вопрос: «Что вас побуждает к бегству?» — мы получили ответ: «Я не пойму, откуда "это" во мне, но я как будто бы знаю, что все мужчины очень опасны». Мы выяснили через работу со Стражником, как сформировалось это убеждение.

Когда нашей клиентке было лет пять, ее мама, боясь потенциального сексуального насилия над дочерью, сказала: «Если к тебе на улице подойдет чужой дядя и станет спрашивать, как тебя зовут, предлагать конфетки, звать с собой — ничего ему не говори и ничего не бери, сразу же беги домой». Разговор забылся, точнее, ушел в бессознательное, а вот сформированное им убеждение осталось и долгие годы делало свою работу — защищало от мужчин уже не девочку, а взрослую женщину. Причем делало это безупречно!

Установив происхождение проблемы, мы сформировали достойную цель — через месяц выйти замуж, причем не абы за кого, а за самого достойного из сотни лучших женихов. Итак, срок — месяц. Конечная точка — брак с лучшим мужчиной. Начальная точка — «боюсь не то чтобы разговаривать, но даже смотреть на мужчин». Далее мы опишем отрезки, на которые был разбит путь к цели.

Шаг 1. Начать видеть потенциальных кандидатов в мужья. Это оказалось ой как непросто, но задачку решили. Женщина ходила по Невскому проспекту и выглядывала женихов на его противоположной стороне. Ширина проезжей части и непрерывный поток машин обеспечивали ей необходимое ощущение безопасности. Когда клиентка легко научилась подмечать симпатичных мужчин, мы перешли к шагу два.

Шаг 2. Женщина искала симпатичных мужчин на своей стороне улицы. Однако как только расстояние до замеченного кандидата начинало казаться небезопасным, она следовала привычной модели — опускала голову и ускоряла шаг.

Шаг 3. Все как в шаге 2, но задача — чуть-чуть сократить «критическое» расстояние. Таким образом безопасное расстояние до мужчины быстро свелось к трем — пяти метрам.

Шаг 4. Мы немножко раскрыли клиентке тайну мужской психологии. А именно объяснили, что мужчины очень робки и застенчивы. Многие трусят, когда с ними знакомится женщина. Мы рассказали еще о паре нюансов и попросили просто поверить нам как профессионалам. Клиентка пообещала, что проверит наши слова буквально сегодня, совершив шаг 4. Ей предстояло подойти к мужчине на безопасное расстояние (три — пять метров) и «пойти в лобовую» — сократить дистанцию до метра, глядя мужчине прямо в глаза. Задачей клиентки было прочитать, какое чувство появится у него на лице, когда к нему вдруг стремительно приблизится красивая женщина. Далее можно резко свернуть в сторону и уйти, не оборачиваясь, или даже убежать. Клиентка вернулась с задания разгоряченной и немного расстроенной: «Я атаковала более двадцати мужчин, и на их лицах читалось недоумение, испуг, страх, растерянность, удивление. И ни один не бросился меня преследовать!»

Шаг 5. Женщине предложено так же стремительно подойти к мужчине и задать любой, самый идиотский вопрос. Уйти, не дожидаясь ответа.

Шаг 6. Задать нормальные вопросы и по возможности выслушать ответы. Если ждать невыносимо — уйти, ничего не объясняя.

Шаг 7. После небольшой лекции «Как понравиться мужчине при первом знакомстве» мы дали клиентке задание подойти, спросить, пофлиртовать и уйти. Оборвать контакт, даже если мужчина очень нравится и все складывается прекрасно. Свой номер телефона не оставлять, его номер не брать — это приказ.

Шаг 8. Не можем не поделиться: приказ из шага 7 клиентка неоднократно нарушала, но делала это изящно. Она обменивалась контактами с мужчинами, но просила не искать ее в ближайшую неделю, так как улетает в командировку.

Шаг 9. По сути, экзамен. Клиентка получила задание познакомиться в течение двух часов как минимум с 20 потенциальными женихами (подходящими под оговоренные ранее высокие критерии — не просто с мужчинами) и получить их координаты. Надо было видеть ее лицо, когда спустя два часа она вывалила на стол визитки, рекламки, клочки бумаги и спичечные коробки с напечатанными типографским способом, написанными и нацарапанными телефонными номерами. Клиентка была счастлива. Мы увидели совсем другую женщину — не ту, что пришла к нам почти

месяц назад. Мы напомнили: у нас есть еще целых три дня до назначенного срока, можно еще покопаться и выбрать того единственного, с которым… Но клиентка с улыбкой перебила: «Замужество, пожалуй, подождет».

4. Вот еще один радикальный способ избавиться от тотальных идей — в мире тренингов личностного роста его называют «растяжка». Суть метода проста. Если вы не делаете чего-то потому, что вам препятствует ваше убеждение, начинайте действовать, выводя из Тени на свежий воздух свои части.

Приведем примеры растяжек.

Ограничивающее убеждение: «Нельзя просить помощи».

Растяжки, которые выполняли наши студенты:

1. Просить подаяния на улице.

2. Попросить кого-нибудь на заправке заплатить за ваш бензин.

3. Попросить денег у клиентов банка, потому что вам не хватает на авиабилет в бизнес-классе.

Ограничивающее убеждение: «Я не могу позволить, чтобы мужчина за меня платил».

Растяжки:

1. Прийти в кафе, ресторан и попросить случайного мужчину купить вам сок, кофе, ужин.

2. В торговом центре, встав напротив магазина Calzedonia, просить проходящих мужчин купить вам колготки.

Инструкция для выполнения растяжки

1. Важное правило: то, что вы будете делать, должно быть безопасно для вас и для окружающих. Ваши действия не должны травмировать ни вас, ни окружающих — ни физически, ни психически. Например, мы слышали: иногда в тренингах допускают, что участник может что-нибудь украсть в магазине (в шутку, с условием последующего возврата). С нашей точки зрения, это небезопасно. Или, прикинувшись супружеской парой, поужинать в приличном ресторане, а затем так разыграть семейную сцену, чтобы вас попросили удалиться и при этом не взяли ни копейки. Мы против

подобных экспериментов. Мы всячески приветствуем растяжки, которые делают мир лучше.

Пример. Участник тренинга прорабатывал страх публичных выступлений: «Очередь в автолавку. Привезли хлеб, пирожные. Бомж боится подойти к фургону и к очереди, пытается просить милостыню или хлеба. Народ отворачивается, всем видом выказывая неприязнь. Я подошел к бомжу и спросил:

— А ты чего не работаешь, почему побираешься?

— Я не знаю, чего делать.

— Ну спел бы для людей что-нибудь.

— Да я уже давно все песни забыл…

— Ну хоть что-то помнишь?

— Ну да. «Лучинушку».

— Так запевай!

— Я стесняюсь.

— А я тебе помогу!

Я обнял бомжа, и мы вместе запели. С каждой строчкой я ощущал, как во мне что-то менялось по отношению к этому человеку, к себе, к людям. Я чувствовал, как он начал выпрямляться под моей рукой. Его голос становился сильнее и громче, и в какой-то момент песня полилась. Я видел, как у людей в очереди сползали маски — проступали человеческие лица, улыбки, грусть. В душах тоже что-то происходило… Когда мы допели «Лучинушку», у бомжа текли слезы, да и у меня тоже. Он стянул шапку и замер. Очередь дрогнула, люди стали подходить к нему и класть в шапку деньги».

2. Решившись делать растяжку, ни в коем случае не репетируйте ее. По мере того как человек начинает представлять будущие действия, у него нарастает внутреннее сопротивление, страхи, которые напрочь блокируют намерение.

3. Намного легче делать растяжки с кем-то — даже если этот человек сам не участвует, а просто находится рядом.

4. Делая растяжку, не играйте роль, а проживайте происходящее — именно такое отношение создает естественность и непринужденность, вовлекает окружающих в процесс, обеспечивает позитивное настроение и приток энергии. Важно научиться пережить вход в потоковое состояние, в котором все происходит как будто само собой.

Феномены, наблюдаемые во время исполнения растяжки

1. Люди обычно не замечают ваших действий либо находят им правдоподобные объяснения.

2. Во время выполнения растяжки появляется колоссальная энергия, жизнь наполняется красками, полутонами, оттенками. Это состояние сохраняется достаточно долго — до недели, иногда более. В таком состоянии легко сделать то, на что раньше не хватило бы духа, что по привычке отложили бы до лучших времен. То, что являлось препятствием, начинает представляться возможностью, которой можно пользоваться. В этом состоянии все получается как бы само собой, играючи. Приходит четкое осознание: большое количество «не могу», «не получится» не имеет никакого отношения к жизни — они содержатся только в вашей голове.

3. Появляется опыт проживания жизни не по правилам. Это очень похоже на танго — нет правил, плана, предварительных договоренностей. Есть только вы, партнер, желание танцевать и музыка. Вы чувствуете музыку, вслушиваетесь в себя, в партнера, в то электричество, которое возникает между вами, в импульсы, которые рождаются в глубине вашей души. И бережно, с любовью позволяете им прийти в этот мир.

Реальный кейс. Авторы книги участвовали в отборе кандидатов на топовые должности в крупной компании. Был большой конкурс, и выбрали лучших. Через некоторое время Александр встретил в офисном коридоре одного из получивших работу. Выглядел он не очень — красное лицо, взъерошенный.

— Что случилось?

— Я увольняюсь, — голос дрожит, в глазах слезы.

— Почему?! Вы ведь хотели эту должность, у вас все получилось.

— Я увольняюсь!!!

— Но почему?!

— Только что на совещании руководитель при всех обложил меня матом. Я никому не позволю так обращаться со мной! Это недопустимо! (И это стопроцентная правда.)

— Это всё? Остальное вас устраивает? Если бы вас не обругали, вы бы остались?

— Да.

— Тогда даю профессиональный совет. Вы ведь все равно увольняетесь — значит, вам нечего терять (вот и место для растяжки). Совещание еще идет? Отлично. Возвращайтесь на него. Подойдете к начальнику и так же, при всех, скажете ему приблизительно следующее: «Если кому-то из присутствующих нравится, когда вы материтесь, это их выбор. Но если вы еще раз публично или один на один обматерите меня, я так же публично или один на один дам вам в морду». Внимательно посмотрите начальнику в глаза. Убедитесь, что он вас услышал. Если появятся сомнения — чуть медленнее повторите еще раз. Спросите: все ли понятно? Текстом можете варьировать. Можете его сделать мягче, можете ужесточить. Но вы должны донести до начальника смысл и убедиться, что он понял суть вашего послания: вас никто не имеет права оскорблять. Никто!

Сотрудник вернулся на совещание и последовал совету. Надо сказать, дело происходило в строительной компании — матерный язык по определению был в ней вторым разговорным, но больше никто ни разу не обращался к нему нецензурно. Больше никто и никогда.

Давайте рассмотрим, что происходит, когда мы жестко закрепляем за личностными качествами оценки «хорошо» или «плохо».

В отношении тех, с кем мы не совпадаем по ценностям, мы испытываем негодование, раздражение, злость. Всех «не таких» мы нередко желаем обличить, наказать, перевоспитать — обратить в свою веру. При этом мы не намерены сделать что-то с собой — мы же однозначно правы, поэтому начинаем войну за правильность и справедливость.

Чаще всего наступательные действия разворачиваются внутри нас, отравляя нам жизнь. Периодические кавалерийские рейды по тылам противника перестают быть скрытными — наружу выплескиваются колкости, неприятие, сплетни, злословие, злорадство. Меняет ли это что-нибудь? Возможно. Но похоже, что не очень.

При этом жизнь всеми способами пытается продемонстрировать нам свою полноцветность, однако мы почему-то часто воспринимаем ее как черно-белую. Во многом это обусловлено воспитанием. Процесс в основном проходит в двоичной системе: хорошо — плохо, правильно — неправильно, можно — нельзя. Мы усваиваем это и проецируем на весь мир. Хорошо, что можно осознанно перейти в другую систему — тут мы оптимисты.

Сказка и антисказка

Есть еще один блок работы, который помогает нам поймать Тень за ушки, — написание антисказки. Используя этот жанр, мы работаем с собой и для себя, но гораздо интереснее, полезнее, веселее, глубже проделать такое упражнение вдвоем. Сначала может показаться, что вы работаете на партнера, но в действительности все равно в первую очередь на себя.

Шаг 1. Пишите на бумаге или с помощью любого электронного устройства — как вы привыкли. Техника в данном случае не важна. Гораздо существеннее содержание. Вам нужно изложить историю про любого героя — придуманного кем-то и когда-то или вами и только что. Можно написать про реального человека, если сочинить персонаж не получается. Начните традиционно: «Жила-была девочка». Или мальчик, или Крошка Енот, Чебурашка, Кракозябра или еще кто-то.

Важно, чтобы у сказки были традиционные классические части: завязка, развитие действия, кульминация и развязка. История может быть любой: хоть глобальная борьба добра со злом, хоть спасение мира, хоть просто жизнь — как герой провел день и что с ним приключилось. Обычно мы просим участников тренинга выписать кроме сюжета несколько черт характера главного героя. Обозначить, что он, к примеру, добрый, щедрый, и отобразить эти качества при помощи историй, которые будут рассказаны в сказке.

На тренинге каждый автор сказки выбирает себе партнера — желательно, чтобы он совсем не походил на автора сказки. А вне тренинга очень пригодится напарник, который читает нашу книгу вместе с вами. Если такой все еще не нашелся и вы делаете упражнение в одиночестве, то притворитесь другим человеком — своей противоположностью.

На реальном тренинге антипод должен ответить на вашу сказку своей антисказкой с действующим в ней антигероем. Антигерой должен выглядеть по-другому, быть другого пола, возраста — короче, ничем не походить на героя. Самое простое — поменять девочку на мальчика или изменить черты характера (добро — на зло, щедрость — на скаредность). Именно в момент создания антигероя мы получим доступ к своей Тени, если герой описан хорошо и выпукло.

В группе участники обычно с удовольствием, полностью выкладываясь, придумывают персонаж с противоположным характером. Если же в сказке сюжет размыт, а качества героя непонятны, то родится просто придуманная история — проекция напарника. Это не совсем желаемый результат, но он тоже даст существенный шанс зацепить теневые аспекты автора сказки.

Когда антисказка написана, автор и антиавтор выдают неожиданные реакции. Кто-то начинает рыдать от хохота, у других случается шок: «Что это?» В дальнейшем мы предложим отыграть своих героев в драматическом упражнении, но подробнее об этом пойдет речь в главе о телесности (глава 7).

Поделимся своей историей, без которой сейчас не обходится ни один наш тренинг. Несколько лет назад Александр Савкин придумал антисказку для Юлии Тертышной. На тренинге ведущие всегда рассказывают, как нервничают из-за этого, а группа отвечает хохотом.

Была у Юлии такая хорошая добрая сказка.

«Жил-был в лесу Крошка Енот. Ему не надо было отходить далеко от дома, так как сладкая осока росла рядом. Енот чудесно обустроился и был щедрым, домовитым, гостеприимным. Звери заходили к нему просто поболтать и поесть, а иногда переночевать, поскольку у него дома было хорошо, вкусно и тепло. И даже американская делегация, когда приехала с экскурсией в этот лес, тоже поселилась у образцового Крошки Енота, потому что у него всегда сытно и уютно. В общем, все любили бывать у него в гостях, а он всех любил и привечал. Добрый Крошка Енот жил себе поживал припеваючи».

В этой сказке есть сюжет, описание характера персонажа, история о приезде американской делегации, которая тоже у него пожила и уехала. Никакой борьбы со злом, никакого антагонизма, но для описания черт характера и создания антисказки вполне достаточно.

Александр Савкин сочинил антисказку на сказку Юлии Тертышной. Он оставил того же героя, но сделал его совсем иным. Теневой Крошка Енот алчный, он всегда возвращает свое. Если кто-то у него ест — он поест в ответ трижды. Можно себе представить, насколько прожорлив Енот: у него отменный аппетит и крепкие зубы. Когда уехала американская делегация, Крошка Енот отправился следом. Он так пожил в США, что не каждый

сумеет. Енот прилетел за океан и у каждого зверя из делегации остановился минимум на неделю. Он объехал всю Америку и вернулся в лес с полными чемоданами подарков.

Прекрасная антисказка. Юлия поработала с ней на тренинге, продемонстрировав участникам «самую жадную жадину». Это снабдило коуча полным диапазоном «щедрости-жадности», поэтому теперь она может использовать без проблем всю палитру сюжетов. Дело здесь, конечно, не в жадности как таковой, а в возможности выбора сценария, который возникает после интеграции «плохой части».

Поупражняться со сказкой-антисказкой можно и самостоятельно. Сначала, конечно, от души повеселиться (вдвоем веселее), а затем несколько дней прожить в образе своего персонажа. Прямо с утра спросить себя: «Что надел бы мой герой?» Собираясь на работу: «Как я нарядился бы в образе антигероя? Какая была бы моя походка? Как я поздоровался бы в офисе?» Таким образом можно впустить в себя на несколько дней энергию нового себя — с большой буквы «Н».

Глава 5

Тень в сновидениях

Фрейд назвал сновидения «королевской дорогой, ведущей в бессознательное»*. Следуя этой дорогой, подобно королевичу из сказки братьев Гримм «Шестеро слуг», мы встречаем персонажей из нашей Тени. В снах фигура Тени может появиться в образе гнома, карлика, уродца, бомжа, животного или любом другом. Часто нам снятся какие-то пугающие персонажи: разбойники, грабители, убийцы, преследователи. Это могут быть и абстрактные фигуры, наделенные негативными чертами — высокомерием, чванством, завистью, брезгливостью. Нередко фигуры в буквальном смысле окрашены в темные тона.

Какую пользу может принести работа со сновидениями? Отношения с Тенью в снах соответствуют отношениям с ней в нашем сознательном состоянии. Если ночью теневой образ контролирует ваши действия или пугает, в прямом смысле парализует, то он имеет власть над вами и днем. И в реальной жизни эта субличность может проявиться (или уже проявляется) неожиданно и бесконтрольно, причем вы даже не поймете (или уже не понимаете) причину наступления черной полосы — неудач, тревог,

* Цит. по: Юнг К. Очерки по психологии бессознательного (сборник). Пер. с англ. Зеленского В. В. — М. : Когито-Центр, 2013. *Прим. авт.*

опасений, потерь. Следствием проявления теневой фигуры могут стать даже несчастные случаи — так она будет пытаться донести до вас важную информацию о вас самих.

Если во сне вам удается победить «злую фигуру» или она становится вашим другом, значит, вы получили доступ к этой энергии и можете управлять ею.

Давайте рассмотрим, как это работает.

Пример. К нам обратился менеджер Щ., мужчина 32 лет. Ему было сложно сочетать духовное развитие и карьеру в бизнесе. Во время одной из сессий мы попросили его начать записывать сны, намереваясь включить их в работу.

В сновидениях в разных комбинациях повторялся мотив: клиент идет по длинным коридорам своего бизнес-центра. Его конвоирует огромный негр с кольцом в носу и в набедренной повязке. Ноздри конвоира свирепо раздуваются. Толстым, длинным копьем он подталкивает сновидца, не давая ему выбрать направление движения.

С каждым шагом клиент становится слабее и безвольнее. Все, что он может, — это попытаться привлечь внимание сослуживцев к своему опасному положению, к тому, что он нуждается в помощи. Но его голос очень тихий, а сотрудники, идущие навстречу, мило с ним здороваются и проходят дальше, не замечая или не обращая внимания на фигуру негра.

Коучи попросили назвать ассоциации, связанные с этим негром: «Животная сила, необузданная сексуальность, отсутствие каких бы то ни было высоких материй». — «А что с вашей сексуальностью?» И начался рассказ о том, что растрачивание сексуальной энергии препятствует духовному развитию. По этой причине клиент занимается восточными практиками, направленными на трансформацию сексуальной энергии в энергии другого типа. С женщинами никаких отношений нет. И вообще, он о них не думает. «Так, может быть, стоит подумать? Может быть, не так все однозначно?» Но ответом было категоричное: «Нет».

И негр продолжил конвоировать свою «жертву» со все увеличивающейся агрессией, а в клиенте продолжало нарастать внутреннее напряжение.

Однажды он пришел на встречу с психологами со словами: «Возможно, вы правы. Я готов посмотреть "туда"». — «Что случилось?» — «Возможно, на меня повлияли последних два сна, о которых я вам не рассказал». Клиент слегка замялся, но продолжил.

Сон 1. Офис, все уже разошлись, остался я, мой конвоир и женщина-уборщица лет пятидесяти, невысокая и очень полная. Она входит в кабинет босса и начинает

мыть пол. Негр копьем подталкивает меня в кабинет и закрывает за мной дверь. Я смотрю на уборщицу и не вижу ничего, кроме ее огромной задницы. Меня начинает охватывать неконтролируемое сексуальное желание. Мозг кричит: «Не-е-е-ет! Нельзя! Только не с ней!» Но я ничего не смог с собой сделать — сексуальное желание оказалось сильнее меня.

Этот сон очень расстроил клиента. Но он сумел взять себя в руки, серьезно поработал со своей мотивацией к духовному росту и, как ему показалось, вернулся в прежнее состояние. Однако ближайшей ночью он увидел новый сон.

Сон 2. Я где-то на Востоке. Девушка, духовный проводник, ведет меня в ашрам к учителю. Я иду за ней, и мой взгляд сконцентрирован на ее прекрасных длинных волосах. Я ощущаю гибкость ее тела и мягкость походки. С радостью осознаю, что никаких — вообще никаких! — чувств к ней не испытываю. Она просто моя духовная сестра. Меня наполняют восторг и предвкушение от встречи с учителем. Мы входим в большой зал. На ковриках сидят медитирующие ученики — только молодые мужчины, — девушка подводит меня к моему коврику. Вдруг я вижу, как один ученик, приоткрыв глаза, протягивает руку к девушке и щиплет ее за попу. Я весь вспыхнул от гнева, перевел взгляд на попу девушки и с ужасом понял, что это задница вчерашней уборщицы.

Клиент проснулся в холодном поту.

Психологи на время отложили запрос по направлению духовность — бизнес и сосредоточились на теме сексуальности. Прошло время, и клиент поделился сном, который и стал отправной точкой в трансформации его сексуальности, определении ее места в духовной жизни и привел к ответу на изначальный запрос.

Сон 3. Я опять иду, конвоируемый негром, по бесконечным офисным коридорам. Однако на этот раз приходит четкое осознание: мне никто не поможет, кроме меня самого. В голове созревает план. Я поворачиваюсь к негру и говорю, что мне очень надо по малой нужде. Он позволяет мне зайти в туалет при условии, что я не запру дверь. В кабинке высоко под потолком я вижу фрамугу. Я встаю на унитаз, открываю ее, но фрамуга вдруг срывается и с грохотом ударяется о стену. Через мгновение негр оказывается в кабинке. Я из последних сил делаю рывок наверх, распахиваю фрамугу и выпрыгиваю на улицу.

Следующая сцена — я бегу по ночному городу. Негр стремительно приближается — его шаги просто гигантские. Но на этот раз я не теряю силы, как это было, когда он конвоировал меня по офису, — наоборот, сил прибывает. В какой-то момент я ощущаю в себе невиданную ранее мощь. Я останавливаюсь, поворачиваюсь и делаю шаг навстречу негру. Он подбегает совсем близко, смотрит мне в глаза. Мы какое-то время стоим друг напротив друга. Вдруг он опускает копье и широко улыбается. Я делаю шаг ему навстречу — и мы обнимаемся!

Поясним образы Тени в сновидениях. Наши теневые части приходят к нам во снах как фигуры одного с нами пола: для мужчин — мужчины, для женщин — женщины.

В снах менеджера присутствуют две теневые фигуры: негр, символизирующий природную, животную сексуальность, и медитирующий ученик, который «щиплет за попу» девушку. Это смешанный образ. С одной стороны, он олицетворяет осознанное желание менеджера посвятить себя духовному развитию, с другой — неосознаваемый, теневой, скрытый аспект: сексуальность. Ученик слушает учителя, но «отвлекается».

А вот пример светлого, исцеляющего образа Тени в сновидении.

Пример. Женщина Ю., 30 лет, обратилась за помощью в связи с нарастающим раздражением в отношении мужа, его мамы, подруги. У клиентки возникло ощущение, что весь мир против нее, что все пытаются украсть у нее что-то ценное. Она стала напряженной, раздражительной. Начала искать скрытый смысл в высказываниях родных, подозревая, что они сговорились против нее.

По мере работы с психологами женщина постепенно осознала, что негатив, который она наблюдала в своих родных, является не более чем проекцией ее собственных негативных качеств. Это вызывалось ее неудовлетворенностью, недовольством своей жизнью.

Клиентке было сложно это признать — она считала себя светлым, преданным, терпеливым, но непризнанным человеком. Сон, который дал мощную подвижку в осознании и интеграции собственной Тени, а через это и принятие ответственности за свою жизнь, был таким.

Сон. Женщина видит себя входящей в храм. Наос, его бóльшая часть, залит светом. Горит много свечей. Слева длинная очередь прихожан, ждущих причастия. Справа — большая чаша, доверху наполненная золотыми монетами. Это подношения, которые сделали прихожане храму. Очень тихо. Все наполнено благодатью и умиротворением.

Вдруг женщина видит, что к чаше подходит мужчина и начинает набивать карманы монетами. Клиентка понимает: это кража, но кроме нее преступления никто не замечает. Она кричит: «Вор! Вор! Смотрите, он ворует монеты!» Из очереди выходит женщина в белых одеждах, подходит к клиентке и с большой любовью обнимает ее. Клиентка понимает, что это Богородица. А та говорит: «Что же ты так кричишь? Человек берет у Бога — значит, ему очень надо. Если ты в чем-то нуждаешься, тоже возьми. Монет всем хватит».

В описанном сне теневым аспектом клиентки была Богородица, «золотая тень» клиентки, смиренно, как и все прихожане, стоявшая в очереди и никого ни за что не осуждавшая.

Следующий пример демонстрирует, как из теневых образов сна можно извлекать золото, которое есть в каждой теневой фигуре.

Пример. 24-летнюю К. на прием привела мама. Дочь выглядела очень бледной, ей было трудно сосредоточиться и говорить. Рассказ начала мама: «У моей дочери есть любящий, заботливый муж и ребенок — девочка четырех лет. Чуть меньше трех недель назад умер отец К., которого она очень любила и который в ней души не чаял. Сразу после похорон ей начал сниться один и тот же кошмар».

Сон-кошмар. В квартиру звонят. К., не спросив, кто там, распахивает дверь и видит стоящий полуистлевший труп женщины с огромным красным мешком за плечами. Труп снимает со спины мешок и протягивает его со словами: «Это тебе подарок от отца». В этот момент К. в ужасе просыпается. Как только ей удается заснуть снова, сон повторяется: звонок, полуистлевшая женщина, мешок. Пробуждение от ужаса.

Родные и близкие пытались успокоить К.: «Отец тебя очень любил. Но ведь ты взрослый человек, понимаешь, что это только сон. Ничего в этом такого нет. Сходи перед сном пройдись». Обычные советы и традиционные ритуалы, способствующие хорошему сну, не помогали. С наступлением ночи К. выгоняла всех из комнаты, включала свет, ложилась спиной к стене и изо всех сил старалась не уснуть. Но усталость брала свое, и, как только закрывались глаза, вновь приходил кошмар. Пробуждение от ужаса — и все по новой. Нервное истощение достигло предела. К. попыталась отравиться, приняла большую дозу лекарства, но муж оказался рядом и успел ее спасти.

Мы поблагодарили маму и попросили ее выйти из кабинета. Работу построили на разработанном Карлом Юнгом методе «активного воображения»*, который заключается в просмотре клиентом образов в своем воображении.

Опишем конечную фазу работы. Ужас перед женщиной с красным мешком был снижен до приемлемого уровня, и мы предложили К. в своем воображении взять этот мешок и заглянуть в него. Увидев в ее глазах страх и нерешительность, мы пообещали, что все время будем рядом, ни на секунду ее не оставим, что бы ни произошло. К. слегка прикрыла глаза и протянула трясущиеся руки. Мы попросили по возможности проговаривать все, что с ней будет происходить.

---

* Юнг К. Трансцендентная функция // Сознание и бессознательное: Сборник = The Portable Jung. — СПб. : Университетская книга, 1997. — С. 284–312. *Прим. авт.*

— Я протягиваю руки… Женщина не спускает с меня глаз, отдает мешок и уходит. Я держу мешок. Он не очень тяжелый. Мне страшно.

— Мы с вами. Что вам хочется сделать?

— Я не знаю. Мне очень страшно!!!

— Медленно поставьте мешок на пол. Давайте аккуратно посмотрим, что в нем.

— (*К. ставит мешок и начинает его развязывать.*) Я начинаю его развязывать. Развязала.

— Что в нем?

— Вижу полиэтилен.

— Что?!

— Полиэтилен!

— Что с ним хочется сделать?

— Достать! (*К. достает полиэтилен и, опустившись на четвереньки, начинает его разворачивать.)*

— Что вы делаете?

— Это большой цельный кусок двухслойного полиэтилена. В мешке, кроме него, ничего нет. И мне хочется аккуратно расстелить его на полу.

— Какие у вас ассоциации с полиэтиленом?

— Дача, папа, парники, которые он с такой любовью строил.

— А что для вас парник?

— Парник — это тепло, когда вокруг холодно. Это забота, особые условия, цветы.

— Что для вас тепло, когда вокруг холодно, забота, особые условия, цветы?

— Это мой папа, — и К. зарыдала.

Когда она успокоилась, мы задали вопрос: «О чем, как вы полагаете, вам должен сообщить “подарок от отца”, переданный мертвой женщиной в красном мешке? О чем послание сна?» — «Послание очень простое. Папы больше нет, и мне надо самой позаботиться о том, чтобы в моей жизни были забота, тепло и цветы».

Через две недели К. пришла поблагодарить коучей. Она выглядела намного лучше — за прошедшее время она вновь стала молодой, полной сил и энергии женщиной. Кошмарный сон ей больше не снился.

Еще один пример того, как проявляется Тень через сны. Участник тренинга по работе с Тенью (У., мужчина) рассказал сон, в котором он не видел никакой Тени, хотя там и было много мужских фигур. Точнее, все фигуры во сне были мужского пола. Мы попросили клиента внимательно и как можно подробнее рассказать сон от первого лица в настоящем времени — как если бы он видел его сию секунду.

Сон.

— Я на отцовской даче. Вокруг много мужчин. Кого-то я вроде бы знаю, кого-то вижу впервые.

— Возможно, что-то привлекает ваше внимание? Бросается в глаза? Кажется необычным, странным?

— Бросается в глаза, что один из присутствующих рыжий. Рыжий, высокий детина. Второй немножко заикается.

— Есть еще персонажи?

— Есть.

— Кто-то чем-то еще выделяется?

— Один как-то странно молчит, косится на все, что происходит.

— Кто из рыжих мужчин первым приходит вам на память?

— Мой одноклассник.

— Был ли в вашей жизни кто-то, кто бы вот так же, как во сне, косился?

— (*Подумав немного.*) Да, в армии был один из Прибалтики, он так же косился на всех. Но он плохо понимал по-русски, поэтому ему было интересно и вроде боязно.

— А третий, который заикается?

— Брат моей жены заикается немного.

— Скажите, пожалуйста, что их всех объединяет: одноклассника, однополчанина и брата жены?

— Недалекость. Я бы назвал это недалекостью.

— Что вы определяете этим словом?

— Недалекость — это когда человек пытается из себя что-то строить, «дует щеки», а сам не соответствует тому образу, который пытается продемонстрировать другим.

— Чем, как вы думаете, вы сами не соответствуете тому образу, который пытаетесь продемонстрировать? В чем ваша недалекость?

— (*Участник краснеет.*) Похоже, сны работают. Можно я не буду отвечать на ваш вопрос?!

Пример. На второй день тренинга по Тени — во время шеринга (так психологи называют разговор после упражнения, на котором все делятся его итогами) — одна из участниц очень эмоционально рассказала сон.

Сон. Я с подругой катаюсь в горах на лыжах. Очень крутой склон. Съезжаю первой. И жду, когда спустится подруга. Я вижу, как она несется по горе. Скорость огромная. Она не удерживается на ногах, падает и катится к моим ногам. Я подбегаю к ней. Она не дышит. Поднимаю ее на руки. И вдруг она начинает исчезать, таять. Через мгновение у меня в руках остаются только ее уши!

Группа дружно захохотала, а участница тренинга недоуменно посмотрела на товарищей. И тут она вспомнила: в первый день мы рассказывали о том, что «Тень показывает ушки». Девушка широко улыбнулась: «Теперь я должна спросить сама у себя, какое качество присуще моей подруге, но которое я отрицаю в себе, несмотря на то что его "уши торчат"?» — «Да, все правильно. Нашла?» — «Нашла!» — ответила участница.

Задание для самостоятельной работы

Начните записывать свои сны. Некоторые люди говорят, что они их не видят и поэтому не помнят. Сны видят все. А запоминать их можно научиться.

Первое и самое важное — намерение. Ложась спать, мысленно скажите себе: «Сегодня ночью я запомню хотя бы один сон». Второе: придерживайтесь несложного ритуала. Положите на прикроватную тумбочку блокнот и ручку, чтобы записать сон сразу по пробуждении. Не спешите вскакивать, едва открыв глаза. Попытайтесь вспомнить сновидение. Скорее всего, сначала у вас ничего не получится, но важно осознать даже чувства и ощущения, с которыми вы проснулись. Запишите их.

Например, вы осознали, что ничего не помните, но в теле есть какое-то напряжение и чувствуется легкая тревога. Так и записывайте: «Напряжение и легкая тревога». После 10 раз такой практики большинство из ранее «не видевших» снов начинают их «видеть».

Увидев сон, запишите его сразу — как только проснулись. Это очень важно, и не только из-за большой вероятности, что днем или к вечеру вы его уже забудете. Замечено: утром, когда сознание еще не успело до конца пробудиться, сон записывается более точно. А вот днем, вечером, на следующий день включится защита, и сновидение может быть «отредактировано»

цензурой нашего эго. Мы достаточно много экспериментировали и убедились в истинности рекомендации на собственном опыте. Сравните два примера, описанных ниже.

Сон, записанный сразу по пробуждении. Я иду по проселочной дороге, вхожу в незнакомую мне деревню и вижу на дороге группу достаточно агрессивных подростков — человек десять. Они явно ждут, к кому прицепиться. Я испытываю страх и сворачиваю на картофельное поле. Делаю большой крюк, обходя группу подростков стороной.

Сон был яркий и выразительный, человек был уверен, что хорошо его запомнил, и спустя два дня решил записать его еще раз.

Сон, записанный через два дня. Я иду по проселочной дороге, вхожу в незнакомую мне деревню и вижу на дороге группу достаточно агрессивных подростков — человек десять. Они явно ждут кого-нибудь, к кому прицепиться. Но я в юности занимался боксом, а эти сопляки ведь полезут драться, и я могу кому-нибудь ненароком сломать нос. Зачем всем нам эти неприятности? Я принимаю решение их обойти.

Как вам второй вариант? В нем сознание сработало на защиту: «Ты такой благородный, сильный, мудрый». Но правду о сновидце бессознательное сообщило в первом сне: «Ты трус». Горькая, но очень целительная пилюля.

Следующий шаг: выберите из сна фигуры одного с вами пола. Выпишите качества, присущие этим фигурам. Примерьте их на себя, прислушиваясь к телесно-эмоциональной реакции — отклику. Если отклик сильный — есть смысл поразмышлять над тем, что за этим стоит (скрывается). Возможно, в вас действительно есть эти качества, в чем для начала важно признаться самому себе. Только после этого у вас появится шанс их изменить, трансформировать.

Тем, кто заинтересовался работой со сновидениями, активным воображением, рекомендуем прочитать книгу Джонсона Роберта «Сновидения и активное воображение»*.

* Джонсон Р. Сновидения и активное воображение. Анализ и использование в терапевтической практике и в процессе личностного роста. — СПб. : Корвет, 2017. *Прим. авт.*

Глава 6

Стражник

А за сколько вы отказались от своей мечты?

*Из х/ф «Мне бы в небо»**

В ответе на вопрос, поставленный в эпиграфе, мы можем разглядеть «уши» Стражника, который руководит много чем — безупречно и невидимо. Именно Стражник не допускает нас к мечте и часто направляет нашу жизнь в абсолютно иное русло.

Расскажем о нем подробнее. Эта архетипическая фигура зарождается вместе с зовом на изменения. Появился зов — рядом в тот же миг появляется Стражник. Он может быть явным, большим, а может быть и категоричным, мелким, мешающим, предостерегающим или тихим и прозрачным, убаюкивающим заботой.

Иногда у человека хватает ресурса воли, чтобы ответить на предостережения: «Я все равно поступлю как считаю нужным». Но часто Стражник действительно останавливает. Под его воздействием рискованный выбор

* Трагикомедия (Дж. Райтман, 2009). Лучший фильм года по версии Национального совета кинокритиков США. По 6 номинаций на «Золотой глобус» и «Оскар». *Прим. ред.*

не совершается, дерзкие замыслы откладываются, мечты меркнут, обесцениваются и навсегда уходят в небытие.

Давайте разберемся с этой мощной внутренней фигурой на примерах участников нашего тренинга. Мы приведем много реальных историй, покажем портреты стражников, нарисованные участниками, а также подробно опишем упражнение и дадим пошаговую инструкцию знакомства с фигурой Стражника. Это безопасное и суперэффективное упражнение, дающее очень интересный результат.

А пока представьте себя в точке, когда внутренние изменения уже оформились в решение: «Да, я хочу и точно буду». Зов вами услышан, вы уже привстали со стула, почти занесли ногу для первого шага по пути изменений. И тут появляется он — всемогущий, знающий вас как облупленного и видящий вас насквозь: Стражник.

Кому не знакомы состояния, когда решение принято и в голове уже звучит голос: «Супер! Я молодец. Я справлюсь. У меня получится. Каким же я был идиотом, что не сделал этого раньше». Тело наполняется энергией. Вы ощущаете собственное всемогущество, поставленная цель, мечта, желание становятся реальными как никогда. Некоторые настолько упиваются возникшим состоянием, что не замечают, как сила (а вместе с ней вера в результат, желание, мечта) начинает таять, и перспективы из-за этого окрашиваются в не столь привлекательные цвета.

Начинает сосать под ложечкой, меняется тональность звучащего в душе голоса (а он все тот же — это и есть голос Стражника): «Не время, надо немножко подождать, подумать, подучиться, подкопить, под… под… под…» Мы оказываемся один на один со старой мудростью: «под лежачий камень вода не течет».

Иногда Стражник позволяет сделать один-два шага к намеченной цели. И вот мы уже бегаем по утрам, учим иностранный язык, медитируем. И все у нас получается. Результат очевиден: «Я могу!» Все вокруг видят: мы движемся, меняемся. Если сказать более мощно — трансформи-и-и-и-и-руемся! Но — всегда это пресловутое «но»! Но вдруг что-то происходит: устали, забыли, приболели, босс подкинул работы. И снова внутри звучит голос: «Ничего-ничего. Ты сможешь. Ты ведь уже убедился, что можешь. Просто не сейчас, надо немножко подождать, подумать, под… под… под…»

И вот мы вновь обнаруживаем себя сидящими на прежнем стуле. Психика, чтобы хоть как-то купировать возникшую душевную боль, делает укол анестетика: «Я на самом деле и не собирался никуда идти. Мне, если честно, не очень-то и хотелось». Лучшее, что можно сделать в этот момент, — осознать своего внутреннего Стражника. Он вас сделал! Нужно изучить, что произошло внутри вас в момент, когда вы на самом деле передумали, — надо поймать с поличным этот голос.

Важно осознавать полный спектр возможных проявлений Стражника. Его голос может быть пугающим, парализующим мозг и тело, а может звучать фоном, легко подтрунивая. И то и другое своего рода манипуляции. Допустим, бабушка говорит внучке: «Сходи на дискотеку, молодость бывает один раз. Радуйся, танцуй и совсем не думай о моей головной боли. Если что, я скорую вызову, а ты не расстраивайся даже, веселись».

Нормальной девочке, если она все-таки пойдет после таких слов на дискотеку, радости от танцев будет маловато. Такой фон не просто отравляет удовольствие — он не позволяет ощутить его на все сто. А иногда, чтобы получить максимальный результат, в дело надо вкладываться максимально. Если нет — человек что-то делает, но недоделывает, у него чуть-чуть недополучается. Он недоволен и приходит к мысли: нечего было и начинать, только время потратил, а результат так себе.

Такие выводы делаются не всегда скоро, они не всегда очевидны: зов может звучать очень невнятно, быть как бы зовом о зове. Конструкция выглядит достаточно странно — «я чувствую необходимость что-то поменять, но что именно — не знаю». Человек хочет встать со стула. Он даже приподнялся и готов сделать шаг, но это первое движение само по себе вызвало такую эйфорию, что дальше уже можно ничего не делать и сесть обратно.

Человек собрался выучить иностранный язык. Нашел курсы, оплатил, предвкушает, как через несколько месяцев свободно заговорит по-английски. Но нельзя исключить, что мечты не сбудутся — и помешает этому множество объективных причин. Человек не станет (или не сможет) преодолевать обстоятельства: «Ладно, сейчас не получается, может быть, потом, после Нового года» — и до будущего января «плюхается на стул». Ситуация «привстал-сел» или «полшага вперед — шаг назад» встречается очень часто.

Такие колебания могут происходить по разным поводам и длиться достаточно долго — все зависит от конкретного случая. Причина в том, что на способность услышать, осознать свой зов влияет фигура Стражника — она вмешивается в процесс принятия решения. Именно она нас «не пускает», хотя и не осознается нами. Бывает, она ощущается — как туман, как неспособность сфокусироваться, включить волевой аспект. Сначала Стражник не дает правильно спланировать, а потом не позволяет сделать, завершить, отпраздновать.

Мы обычно спрашиваем участников об их внутренних ощущениях. Нам отвечают примерно следующее: «Я начинаю сомневаться»; «Я размышляю — нужно все продумать, рассмотреть риски со всех сторон, все правильно спланировать. Обнаружив риски, я понимаю, что следует подождать. И так еще много раз. И процесс обычно затягивается». Иногда отвечают: «Я уже готов, но вдруг раздаются сторонние голоса: “А зачем это надо?”, “Да ты выпендриваешься!”. У меня же просто ступор, страх — ужасное состояние. Как только отказываюсь от своей идеи, все мгновенно проходит». Еще был такой ответ: «Такое чувство, будто я по колено в болоте. Я пытаюсь шевелить ногами, но только устаю от этого».

«Сильным» людям удается заставить себя двигаться волевым усилием, но эта борьба их обессиливает. Мысли, что нужно сделать следующий шаг, вызывают болезненные ощущения, потому что тело помнит, насколько это трудно — «сделать». Проще отказаться или отложить на потом, найдя благовидный предлог: «Пусть вызреет. Если не получилось — значит, это не нужно. Не стоит колотиться в запертую дверь».

Однако в жизни встречаются и более жесткие реакции. Вот история одной из участниц тренинга:

> «Когда я впервые серьезно озаботилась темой денег и достижения финансовых целей, у меня начались проблемы со здоровьем. Сначала я не связала одно с другим. Например, в первый “бизнес-заход” у меня началось воспаление легких — я с ним кое-как разобралась. Прошло полгода, и я пошла на курсы финансовой грамотности. Спустя три дня свалилась с температурой. Пришлось опять лечиться и тратиться, вместо того чтобы зарабатывать или копить деньги, а потом чем-то себя порадовать. И в этот момент до меня дошло: мое тело категорически саботирует попытки финансовых накоплений, потому что я и так пашу ого-го как. А если замахнусь на большее, то просто сдохну — поэтому у меня предохранитель и срабатывает сразу».

Мы поработали с клиенткой чуть глубже. Оказалось, это не «тело саботирует», а Стражник говорит: «Не надо меняться. Ты замахнулась на крупную цель, а работы в тебя уже больше не влезает — тебе придется по-новому организовать всю жизнь. Твои дедушки и бабушки так не жили, и родители не жили. Ты замахиваешься на то, чего никогда не было у твоих предков, и этим ты их предаешь». Это серьезная угроза, и Стражник укладывал девушку в болезнь сразу, чтобы даже не начинала.

Пример от другого участника тренинга. «Когда я ставлю цели, для достижения которых требуется собрать в кулак волю, жестко следовать дисциплине, и начинаю двигаться к ним, откуда ни возьмись возникают преграды: срываются встречи, я опаздываю на самолет. Либо я заболеваю — простужаюсь: что-нибудь воспаляется, подворачиваю ногу. Все как будто кричит, что мне "туда не надо". Я даже решил, что мне это действительно не нужно, что, возможно, это мой ангел-хранитель работает».

Мы вместе исследовали происходящее. Оказалось, не жизнь «не хочет», чтобы с участником нашего тренинга происходили изменения, — это его внутреннее сопротивление так организовывает пространство, чтобы он не менялся.

Очень частый пример в нашей практике: человеку предлагают повышение по службе, но ему кажется, что новая должность ему не по плечу. «Большая ответственность; надо много работать; я не буду видеть семью; большие риски — меня могут подставить; имеется политическая составляющая, а я весь такой чистый и интеллигентный, — человек со своего уровня видит в новой должности сплошные минусы и отказывается: — Мне не надо, мне и так хорошо».

Когда мы, поработав, «договариваемся» со Стражником, оказывается: «надо» — и человек идет на новую работу. Часто он потом удивляется: «Ответственность есть, но ее ничуть не больше, чем раньше. Нагрузка действительно другая, но я способен ее регулировать, потому что я теперь руководитель и могу делегировать часть задач. Я даже могу создать временнóе пространство для занятий в рабочее время спортом или иностранным языком. И планировать стратегию я тоже успеваю. Политика есть, но грязи, которой я опасался, нет, и вообще все не так страшно, как я предполагал».

Когда человек столкнулся с реальностью, она оказалась совершенно другой — намного лучшей, чем он ожидал.

Неизвестное будущее в какой-то момент представляется в черном цвете, и человек из-за этого готов отказаться от открывшихся возможностей: «Слава богу, что у меня не много денег — вон как этих олигархов гоняют по миру». Возражение напрашивается само собой: «При чем здесь олигархи? Ты себе зарплату хотя бы немного подними. До олигарха тебе еще очень далеко, сделай следующий шаг в карьере или расширь бизнес». Стражник находит оправдания нежеланию минимально рисковать — одобряет шаг назад или уменьшение желаний.

Логичен вопрос — не ломимся ли мы в открытую дверь. Но о выборе из нескольких вариантов мы даже не заговаривали. Стражник появляется, когда уже принято решение что-то сделать, а альтернатива действий еще отсутствует. Возникает ощущение: делать ничего и не нужно. Либо перспективы скрывает туман. Вы привстали, плюхнулись обратно, поняли, что все прекрасно и не надо ничего предпринимать. И это история о том, что человек хочет меняться, но не меняется.

Вы сию секунду как будто избавились от зова. Он, конечно, вернется — он тоже не сдается быстро. А вы думаете: «Что же я этого не сделал, ведь, наверное, можно было?» И снова привстаете, чтобы вновь усесться. Этот момент внутренних метаний — делать или не делать — явный признак появления Стражника. Он может быть добрым: «Да не надо, да и так все хорошо». Может быть укоряющим: «Куда ты со свиным рылом да в калашный ряд, ты не сможешь, ты вообще не профессионал». Но его атаки в любой форме направлены на то, чтобы в жизни не начали происходить изменения.

Эта история о принятии решения — двигаться или нет. Работа со Стражником всегда полезна, всегда безопасна и всегда проясняет позицию относительно будущего.

Важно понимать: у Стражника нет задачи сломать нам жизнь — он, напротив, корректирует ее так, чтобы она текла как можно спокойнее, безопаснее, комфортнее, медленнее. В качестве первого шага мы просим участников тренинга вспомнить подходящие истории, чтобы сформировать послание. Именно во время воспоминаний становится понятной модель поведения Стражника. У кого-то он агрессивный, у кого-то усыпляющий. Участники группы получают на него заряд.

Наводящие вопросы коучей помогают детально вспомнить историю с самого начала. Так определяется момент появления Стражника, попутно клиент понимает: Стражник — это не хорошо и не плохо. Он формируется как защита на определенном жизненном этапе. Потом эта фигура уходит в теневой аспект и становится соуправленцем нашей жизни, причем зачастую он управляет ею больше, чем мы сами. Наша задача — осознать это и вернуть бразды правления в свои руки.

Мы говорим: наша задача — взять «золото» из Тени. Стражник — теневая фигура, которая стоит у самой границы. Мы можем до него дотянуться, поскольку он самая первая из теневых фигур, с которыми мы сталкиваемся, — именно у него мы просим разрешения на дальнейшую работу. Мы, по сути, работаем с Тенью при запросе на изменения, а Стражник этих изменений не хочет. Но на то он и Стражник! «Не буди лихо, пока оно тихо», «от добра добра не ищут», «не жили богато — не стоит и начинать» — вот его слова. А все потому, что его задача — сохранять. Триму́рти, триада главных богов в индуизме, включает в себя бога-разрушителя, бога-создателя и бога-хранителя. Стражник, о котором мы говорим, выступает в роли хранителя.

Приступая к работе со Стражником, мы вступаем в Тень. Но пользу принесет даже контакт с ним в приграничной зоне. Выводя эту фигуру из теневой зоны в осознанную, мы поддерживаем с ней контакт, и после завершения упражнений Стражник становится нашим союзником. Перестает быть невидимкой, перестает пугать и выскакивать из-за угла в неподходящее время — он начинает складывать нам в котомку бутерброды на дорожку, пополняя ресурсы.

Таким образом, появляется осознание того хорошего, что произошло в нашей жизни благодаря Стражнику (сначала участники тренинга относятся к нему крайне негативно). А признание ценностей, которые есть у нас благодаря этой части личности, дорогого стоит.

Не менее важно осознание ограничений, которые создает эта фигура. Мы постоянно повторяем: нет ничего только хорошего и только плохого — плюсы и минусы имеются в каждой фигуре. Теперь видно, чего мы лишились и чего можем лишиться еще, если оставим эту фигуру без изменений. У человека появляется выбор, реальная возможность договориться о том, чтобы она продолжала свою позитивную деятельность и не

мешала ему выбирать. Таким образом Стражник превратится в союзника: «золото» останется, а вот палки из колес, куда они были в изобилии вставлены, окажутся вынутыми, можно будет ехать дальше, куда мы считаем нужным.

В этот момент начнется очередной этап взросления. Раньше вас везли, а вы просто ехали. Теперь вы четко понимаете, в какую сторону надо двигаться, куда повернуть руль, крутить ли педали и с какой скоростью, поедет ли вообще велосипед. За это отвечаете вы. Так вы присваиваете ответственность за свою жизнь, бизнес, взрослую ответственность за тех, кто рядом, — детей, семью. А еще ответственность за отсутствие должного количества денег, за незнание иностранного языка, за неспортивный образ жизни. Становится понятно: это тоже выбор. Мы говорим: палец начинает поворачиваться на себя. И это ваш выбор, потому что Стражник — это вы и есть.

Упражнение «Работа со Стражником»

Мы не можем работать со Стражником (как и с другими теневыми фигурами, теоретическими и абстрактными), пока он не оформился как конкретный персонаж. Нам очень важно «оживить» эти фигуры, и один из способов установить контакт со Стражником — создать его образ. Через него нам удастся визуализировать объект, с которым можно будет дальше работать. Пока он в бессознательном, не оформлен — он работает «как судьба». Создав образ и выведя его наружу, мы перестанем отождествлять себя с ним, создадим возможность для его трансформации.

Сначала нужно вспомнить истории проявления Стражника в жизни и вычленить послание от своего Стражника. Собственные и чужие истории позволяют заметить: послание Стражника одинаково на протяжении всей жизни.

В этом упражнении есть одна особенная деталь. Начало работы со Стражником обычно провоцирует оживление в группе, участники переспрашивают, так как не все сразу понимают слова ведущих, у многих, по их собственным словам, возникает «туман в голове». После того как упражнение выполнено, способность ясно мыслить возвращается. В этом эпизоде мы наблюдаем Стражника в действии — он не хочет, чтобы его увидели.

Для самостоятельного выполнения упражнения необходимо 30 тихих минут, бумага, цветные карандаши или фломастеры. Если вы читаете эту

книгу в паре, выполняйте упражнение вместе. Тогда время на выполнение упражнения удвоится.

Шаг 1. Вспоминаем пять историй из жизни, где Стражник вас чего-то лишил.

Сомнения, отсутствие смелости, выбор более легкого варианта. То есть вы чего-то хотели, но даже не попробовали этого достичь. Важны не четыре неудачные попытки и ваш отказ от пятой, а именно их отсутствие. Нужно вспомнить случаи, когда вы остановились в самом начале, не использовав возможность и не попробовав ее добиться.

Шаг 2. Из этих историй вычленяем общее послание Стражника.

Например: «и так все хорошо», «зачем тебе», «ты не справишься», «это точно не для тебя». Послание может быть позитивным или негативным — его знак нам вообще не важен. Нам нужно понять, как оно звучит. Запишите его, как только появится ясность.

Шаг 3. Создаем визуальный облик Стражника.

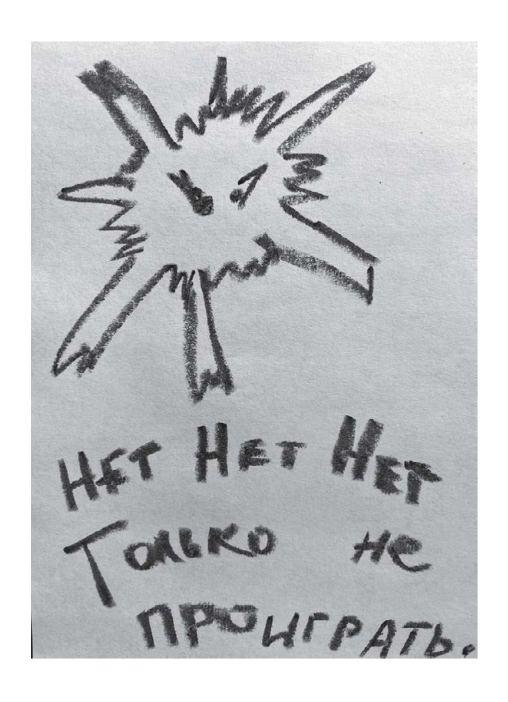
Закройте глаза и представьте своего Стражника. Если послание, которое вы записали, принадлежит какому-то образу, то на что или на кого он похож? Сделайте это прямо сейчас.

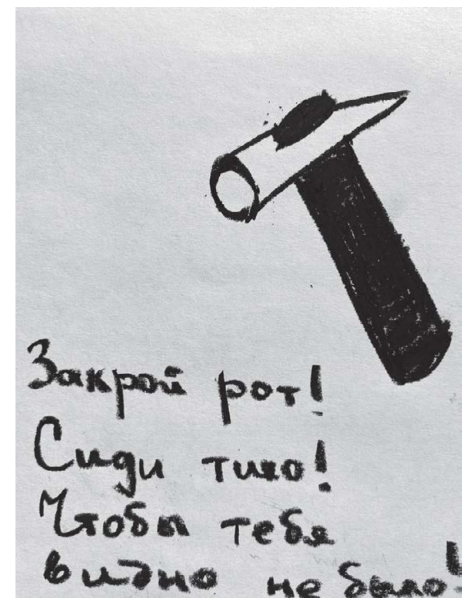
Многие представляют какого-то условного человека. Кто-то говорит, что образа нет, и тогда ведущие просят его придумать. Однако у некоторых все равно не получается, и тогда ведущие объясняют: это может быть что угодно — образ, символ, нечто знакомое человеку и подходящее к посланию (из второго шага).

Некоторым представляется добрая заботливая мама, произносящая: «Да не надо, покалечишься, не лезь туда, береги себя». Кто-то воображает дорожный знак «кирпич», кто-то рисует табличку с молнией «Не влезай — убьет!» или просто зубы. Мы видели разные рисунки — изображенное на них не имеет значения. Главное — чтобы образ был зафиксирован на рисунке. Когда он появился на бумаге, на том же листочке надо написать словесное послание — что-то общее из своих историй, обобщение, которое ощущается как внутренний голос при отмене попытки.

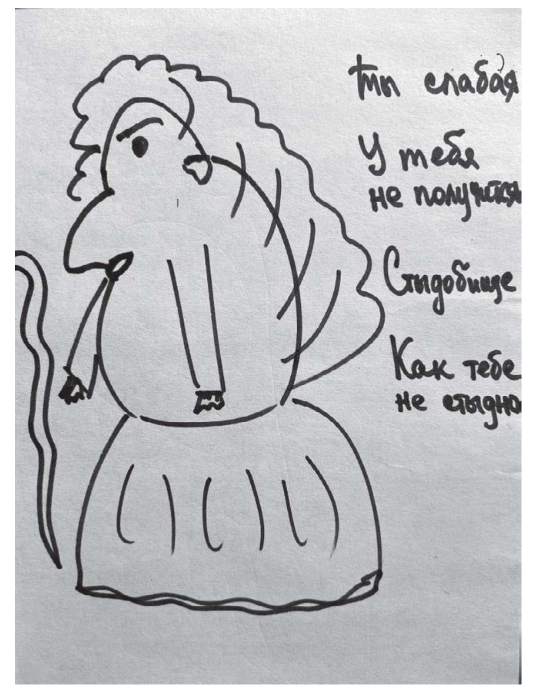
Один из участников тренинга нарисовал гигантскую голову — как у Пушкина в «Руслане и Людмиле», которая говорила: «Ты еще маленький, тебе

нужно немножко поумнеть». А другой изобразил туман-ощущение «там небезопасно». Для упражнения подходят любые рисунки. Вот несколько примеров, с которыми участники взаимодействовали дальше.






Не сильно-то
и хотелось
Мне вообще все равно
Молчи — за умного сойдешь.


Ты слабая
У тебя не получится
Стыдобище
Как тебе не стыдно

Шаг 4. Вживаемся в роль своего Стражника — отождествляемся с ним.

Есть рисунок и послание, на нем написанное. Смотрите на него и начинайте превращаться в Стражника, отождествляйте себя с ним, возьмите на себя его роль, пробуйте ее сыграть. Начните с пространства и позы.

Найдите место, которое соответствовало бы этому Стражнику, и его телесное выражение. Закройте глаза, встаньте так, как стоит он, или позвольте своему телу занять соответствующее положение. Можно лечь, сесть, поднять руки — годится любая поза. Важно, чтобы в ней вы максимально наполнились энергией Стражника, почувствовали его: как бы он дышал, смотрел, взаимодействовал с окружающим миром. Задача как для хорошего актера — максимально глубоко войти в роль Стражника, чтобы сыграть его в следующем шаге упражнения.

Шаг 5. Стражник рассказывает о себе.

Войдя в роль, расскажите о себе от первого лица в настоящем времени. Например: «Я — Стражник того-то (имя человека), я появился в нем… (постарайтесь вспомнить, а точнее, позвольте прийти на ум конкретному событию из вашей жизни, когда Стражник появился)». Если ничего не вспомнится — не переживайте, это обстоятельство не скажется на конечном результате.

Ведите дальнейший рассказ так, будто вы действительно Стражник этого человека, описывайте свою деятельность с самого раннего момента. Нередко участники говорят, что не помнят ничего из своего детства. Коучи отвечают, что помнить и не надо: просто назовите момент появления вашего Стражника — первый, какой пришел в голову. И опишите ваши действия в этот момент: что запретил (такое точно было, чтобы спасти), чего лишил, от чего уберег. Хорошо, если в этот момент вас кто-то слушает, — не всем комфортно разговаривать с самим собой.

Пример рассказа одного из участников. «Я Стражник, который говорит “не высовывайся”. Я возник (в такой-то ситуации, при таких-то обстоятельствах). Благодаря мне не было стычек в школе, не было конфликтов с преподавателями, он не участвовал в хулиганских подростковых походах, а его товарищи побывали после них

в милиции. Он, в общем-то, не высовывался, голову ему не пробили. Благодаря мне у него было спокойное детство в школе и дома, без драк и скандалов, и знания имелись, а еще он развил в себе способности дипломата».

Очень важно осознать плюсы и показать, что Стражник сделал хорошего, на конкретных примерах.

На тренинге участники обмениваются историями о положительном эффекте от работы Стражника, меняя слушателя несколько раз. Многократно проговаривая одну и ту же историю, они получают возможность осознать пользу этого персонажа. Кроме того, участники знакомятся с другими образами, и становится очевидной вся мощь, забота и приносимая Стражниками польза, а не только исходящие от них запреты и лишения.

Шаг 6. Благодарность Стражнику.

На этом этапе необходимо ликвидировать свое тождество со Стражником — вернуться в себя: положить перед собой лист с нарисованным образом-символом и поблагодарить его. Важно не проделать эти действия механически, не соврать. Лучше сказать: «Спасибо тебе за три эпизода в жизни, когда ты меня спас. Спасибо тебе большое, я тебя люблю. Знаю точно, что вот за эти три вещи я тебя ненавижу, потому что ты лишил меня почти всего, чего я хотел, а вот за эти три я тебе искренне благодарен».

Через искреннюю благодарность происходит интеграция. Часто участники тренинга спрашивают нас, что это. Мы поясняем: способ превратить противника в союзника, сделать из того, с кем воевал, друга, товарища, помощника. Первый, он же главный, шаг к этому — признание: «Спасибо тебе, дорогой Стражник, за то, что ты для меня сделал!»

Некоторые говорят, что благодарить у них не получается. Тогда надо проговорить так, как можете: «Мне трудно сказать тебе искреннее спасибо, потому что твои запреты причинили мне много боли. Но я вижу и хорошее, и хотя его сильно меньше, но и за это немногое я говорю тебе спасибо. Я тебя благодарю, ты сделал все, что мог. Спасибо тебе». В момент благодарности наступает внутренняя тишина. Когда все получается глубоко и искренне, приходит внутреннее расслабление.

Внутри себя мы активно противостоим Стражнику. На сопротивление, борьбу с собой уходит много энергии. Как только вы произносите благодарность — война заканчивается. Когда удается выдохнуть, ощущаются освобождение, легкая растерянность и состояние благодати.

То особое состояние, которое обычно бывает, когда только встает солнышко, уже нет ночного холода, и воздух постепенно разогревается. Когда озяб в рассветной прохладе, но с каждым мгновением становится теплее. Все громче поют птички, жизнь будто начинается заново — и понимаешь, что все страшное позади. В этот момент каждый соприкасается внутри себя с чем-то удивительным и живительным. И больше не надо напрягаться.

Все это похоже на притчу о рыцаре и драконе. Замучила рыцаря в дороге жажда, вдруг видит — чистейшее озеро. А около него — дракон. Рыцарь выхватил меч, бился-бился, отрубил дракону две головы — последняя осталась. Ящер хрипит, спрашивает на последнем издыхании: «А ты чего хотел-то?» — «Пить!» — «Ну так и пил бы!»

Не надо было драться. Хотел пить — попил бы и пошел себе дальше, раз тебя никто не останавливает. Не нужно самому осложнять себе жизнь.

Надеемся, что у вас получилось выдать Стражнику искреннюю благодарность и внутренне расслабиться.

Шаг 7. Рассказать Стражнику о своей актуальной цели и договориться с ним.

Важно рассказать своему Стражнику о намерении, об актуальной реальности и текущей задаче. Мечта необязательно должна быть глобальной. Для начала попросите разрешения на небольшую задачу, к реализации которой вы сможете сразу и приступить.

Спросите его, на каких условиях мы можете ее решать, чтобы он был спокоен и не сомневался в вашей безопасности, — так подросток договаривается с хорошим родителем, когда впервые уходит допоздна: «Я, мама, иду на дискотеку, а чтобы ты не беспокоилась, позвоню». Мама при этом может добавить: «Позвони мне оттуда, а потом еще раз, когда будешь выходить домой. Когда сядешь в такси, сбрось номер в СМС». То есть понимающему подростку ради маминого спокойствия необходимо задействовать несколько точек связи.

Подобным образом в этом шаге выстраивается и договоренность со Стражником.

Шаг 8. Условия Стражника.

Выполняющий упражнение объявляет о своем намерении стать Стражником и, будучи в его позиции, берет листочек с рисунком-образом. Он называет условия, на которых можно начинать двигаться к цели. При этом важно физически перемещаться — вставать то на свое место, то на место Стражника. Когда сформулированы условия, их надо обязательно записать. Листок с рисунком во время тренинга прикрепляется на стенку, чтобы в любой момент можно было подойти к нему, получить совет, рекомендации и подсказку.

Если вам предстоит какое-то важное действие, можно взять этот рисунок с собой, чтобы постоянно поддерживать контакт со своим Стражником, все время спрашивать у него разрешения и условия действий — это поможет в решении задачи. Отправляясь на собеседование, на новую работу, на первое свидание, тоже можно сверяться со Стражником: «Мы идем вместе, положи мне в рюкзачок все необходимое, чтобы мне было комфортно. Скажи, к чему приготовиться, о чем подумать, чтобы справиться».

При работе со Стражником очень важно не бороться с собой. Некоторые говорят: «Я хочу избавиться, уничтожить, искоренить, победить Стражника». Но это невозможно. Нельзя победить себя — следует любить все свои части, особенно только что обнаруженные, иначе они опять спрячутся, а действовать продолжат неуправляемые невидимки.

Можно взаимодействовать с собой совсем иначе — чутко прислушиваясь к голосам, которые твердят: «Не сейчас». Они делают это из лучших побуждений — по-другому они не умеют. Они могут проявляться как угодно: болью, болезнью, страхом, опасением. Нужно вступить во взаимодействие с ними и общаться, качать из них ресурсы, поддержку, силу.

Следующие шаги надо сделать с уважением к этой части, они должны отличаться от «мама, я уже вырос, займись своими делами». Подобный подход провоцирует конфликты, проблемы — так будет плохо. Надо танцевать танго со всеми своими частями — уважительное танго.

Стражник у каждого необязательно один — их может быть несколько. Если вы почувствовали вкус этой работы, можете продолжить поиски, чтобы познакомиться с каждым из них. Для этого вернитесь к шагу 1 и пройдите весь путь заново. Но если нет острого желания, этого можно и не делать.

Ниже мы расскажем несколько клиентских историй для вдохновения. Они помогут перейти к выполнению упражнения или поддержат, если что-то не получилось. Работа со Стражником, как и с любой теневой фигурой, требует креативности и юмора. Без творчества — никуда.

Чаще всего при выполнении упражнения встречаются два препятствия.

Первое: вы вошли в роль Стражника, но продолжаете думать, действовать и говорить не от его, а от своего имени. Второе: войдя в роль Стражника, вы вдруг осознали, что у вас нет ответов на вопросы: когда он появился впервые, при каких обстоятельствах, что хорошего и как именно он делает. Вы стараетесь изо всех сил: не шевéлитесь, не ды́шите, сами себе напоминаете гидроакустика, который несет вахту в океанических глубинах и надеется уловить хоть какой-то звук. Но звука нет — тишина.

Слушателям на тренинге мы помогаем проделать это упражнение, но верим, что в описанных ниже примерах вы уловите принцип и наверняка сможете выполнить его самостоятельно.

Пример. Участница, назовем ее Катей, вызвалась быть добровольцем.

— Катя, чем не устраивает тебя твой Стражник?

— Я хочу пробовать что-то новое в жизни, рисковать, а он меня не отпускает. Или, что намного хуже, отпускает, но не совсем.

— Это как?

— Да очень просто! Я собираюсь с духом и в очередной раз предпринимаю попытку что-то изменить. Но в глубине души я уже знаю: очень-очень скоро что-то обязательно произойдет, и все мои потуги сведутся к нулю. Мне в очередной раз будет стыдно прежде всего перед самой собой (от себя не спрячешься), что я такая непутевая!

— Налицо прекрасная, стандартная жизненная ситуация. (*Обращаясь к участникам тренинга.*) Поднимите руки, у кого работает аналогичный механизм. Вы еще

не начали, но уже точно знаете: что-то обязательно пойдет не так и вам будет гарантированно стыдно?

Бóльшая часть группы поднимает руки.

— Катя, ты много совершила попыток что-то изменить в своей жизни?

— Много. Очень много. Но я стала замечать, что с возрастом я предпринимаю эти попытки реже и энергии в них вкладываю все меньше и меньше.

— Пора как минимум попытаться положить конец твоим страданиям.

— Я готова.

— Побудь Стражником. Не спеша шагни в сторону — это будет символизировать, что ты входишь в образ. Двигайся очень медленно, как бы втекая в него, услышь, как меняется твое дыхание. Какие чувства ты начнешь испытывать, какие ощущения появятся в твоем теле? Какие мысли возникнут в твоей голове? Может быть, ты увидишь другие образы. Постарайся ничего не упустить. Если хочешь — можешь закрыть глаза.

Катя закрывает глаза и медленно шагает в сторону. Ведущий показывает на себе изменения, которые в этот момент происходят с Катей. У нее участилось дыхание, и он начинает дышать в унисон. Ведущий слегка выводит плечи вперед и немного опускает голову. Рукой показывает на свои щеки, и многие с изумлением замечают, что у Кати лицо чуть-чуть покраснело, на левой щеке выступили два белых пятнышка. Она явно преобразовывалась!

— Открой глаза, как будешь готова.

Минуты через три Катя открывает глаза.

— Здравствуй, Стражник Кати! Мы благодарим тебя, что ты позволяешь нам с тобой познакомиться. Как мне к тебе обращаться? Как тебя зовут?

— Называйте меня Великая Опекунша.

— (*Ведущий, с искренним уважением.*) Великая Опекунша?!

— Да!

— Великая Опекунша, когда ты впервые появилась в Кате?

— В подростковом возрасте, когда она боролась за лидерство в школе и проиграла.

— Что почувствовала Катя, когда не сумела стать лидером?

— Боль, страх, унижение.

— Тогда и появилась ты и с тех пор о ней заботишься?

— Да. Я больше не позволю ей испытать подобные чувства. Никогда в жизни она больше не будет переживать подобного унижения. (*Голос звучит гневно, кулаки сжаты. Во всем теле читается готовность защищать.*)

— Я признателен тебе за все, что ты для нее сделала и продолжаешь делать, но она уже выросла. Можешь ли ты позволить ей попробовать что-то делать иначе?

— Да-а-а. (*Голос звучит не очень уверенно. При этом ее тело сжимается, взгляд направлен в пол.*)

— Не очень верится, что ты ей позволяешь. (*Смех в зале.*)

— Я пробую, искренне хочу, но у меня не получается. Я пробую по-старому, думая, что это новое, но потом…

— Стоп, стоп, стоп. Кто сейчас со мной разговаривает — Катя или Великая Опекунша?

Катя улыбается и пытается вернуться в образ Стражника. Ведущий помогает ей словами:

— Ты сейчас не «она», ты Стражник — Великая Опекунша.

Проходит немного времени — и Катя вновь в образе. Ведущий продолжает спрашивать:

— Что тебя беспокоит в том, что она что-то попробует иначе?

— Она может совершить ошибку, и я буду переживать.

— А что и как она должна делать, чтобы ты не переживала?

— Слушаться меня.

— Но тогда ничего не изменится.

— Я должна видеть, что она делает!

— Ты будешь находиться рядом и смотреть?

— Да.

— А если бы тебе не надо было постоянно смотреть, если бы ты могла позволить себе хоть иногда чуть-чуть расслабиться, что бы ты стала делать?

— Я бы лежала в гамаке. Но я бы думала о Стражнике и делала бы всякую ерунду.

— Стоп, ты опять выскочила из образа! (*Обращаясь к группе.*) Очень часто, как только Стражник готов позволить нам что-то делать самим — иначе, по-другому, — мы тут же «возвращаемся в себя». И снова начинаем объяснять себе и окружающим, почему у нас ничего не получится. Это феномен, но мы знаем, как с ним быть.

Мы отслеживаем смешение ролей, снова и снова разделяем их. В данном случае у нас две роли: Катя и Великая Опекунша. Мы будем следить, чтобы Катя произносила Катин текст, а Великая Опекунша — текст Великой Опекунши. Мы будем умышленно разводить два образа, несмотря на всевозможные хитроумные проделки Катиного бессознательного. Итак, продолжаем. Катя, пожалуйста, доступным способом опять войди в образ Великой Опекунши.

Катя входит в образ.

— Представь: ты лежишь в гамаке. Тебе по-прежнему постоянно хочется смотреть за Катей.

Ведущий складывает руки в бинокль, смотрит в разные стороны, вертит головой, «подстраивает резкость», вытягивает шею — гротескно показывает, как выглядит отдых в гамаке с биноклем.

— (*Все и Катя смеются.*) Нет, я готова ей позволить. Но пусть она мне рассказывает, что и как у нее получается. Если я увижу, что у нее все в порядке, — пожалуй, со временем я ее совсем отпущу. Но она не позволит мне так поступить, она будет мешать.

— Стоп! (*Обращаясь к группе.*) Что сейчас происходит? Что вы видите?

В ответ несутся реплики о том, что Катя снова стала Катей.

— Вы это тоже видите! Важно, чтобы вы использовали полученный опыт, когда будете работать в парах, и помогали осознать партнеру, что он перепрыгнул из роли в роль. Катя! Еще раз! Твой Стражник, твой страх делать что-то иначе позволяет тебе так поступить. Но ты тут же утверждаешь, что он не позволит! Что ты при этом чувствуешь?

— (*С явным замешательством в голосе.*) Стра-а-ах!

— Страх говорит: «Действуй». При этом ты чувствуешь страх?!

— Да-а-а-а!

— Страх чего?

— Страшно жить без страха!

— По-моему, ты только что создала шикарный коан*! Над ним можно медитировать. (*В группе возникают редкие улыбки — подавляющее большинство в легком шоке от обнаружения подобных «коанов» и у себя тоже. Позже их услышали все: «устраивать скандалы, чтобы не было скандалов»; «больше напрягаться, чтобы*

* Коан — слова, не имеющие логической подоплеки, содержащие алогизмы, доступные скорее интуитивному пониманию. Явление, специфическое для дзен-буддизма. *Прим. ред.*

не напрягаться»; «расслабиться, терпеть, чтобы все прошло само собой, рассосалось, зарубцевалось, а в результате — терпеть еще больше».) Смотри, какой интересный механизм: как только начинает отпускать страх, ты судорожно цепляешься за него.

Ведущий в своей манере показывает, как Катя цепляется за страх. В зале раздается смех, а Катя со смущенной улыбкой говорит:

— Да, все так и есть.

— (*Обращаясь к участникам.*) И это, друзья, нормально! Это то, что мы часто наблюдаем среди наших клиентов. Это важный момент, можно сказать — момент истины, его нельзя пропустить. В минуту, когда Стражник дает «добро на изменения», важно замедлиться вплоть до остановки и придумать какие-то очень простые, безобидные действия, которые будет не страшно совершить, но которые станут принципиально новыми и дадут новый опыт, приводящий к желанным изменениям.

Нужно, чтобы у клиента в этот момент была поддержка. Без нее можно обойтись, но это непросто. Опорой может быть коуч, психотерапевт, друг; правильная среда, смена места, новый режим. Поддержка важна: часто, получив то, о чем так мечтали, мы разочаровываемся и возвращаемся в старую парадигму. Воплощенная мечта не нравится нам не потому, что она плоха, а потому, что непривычна. Это очень важно: **желанные изменения, новое часто оценивается как неприятное, пугающее, малорадостное, плохое, оно окрашивается в негативные цвета.**

— Поднимите руки, у кого такое было: вы наконец-то получили, попробовали то, о чем мечтали, и вам не понравилось. Но когда вы пробовали еще раз, а потом снова, это оказалось приятным и даже стало любимым. (*Многие поднимают руки.*) Поделитесь, что это было? Я, например, учился водить автомобиль. Мечтал, видел себя за рулем во сне, грезил наяву. Но когда получил права и впервые поехал самостоятельно, напряжение оказалось чересчур велико. В голове билась одна мысль: «Сейчас я тихо-о-о-о-нечко дотащусь до дома. Припаркую машину, и — пропади она пропадом!»

Раздался голос другого участника: «У меня были похожие мысли. Я мечтал о повышении. Когда наконец его получил, на меня хлынул поток новых задач, обязанностей, проблем. Через месяц я был готов сдаться». «О! А я вспомнила свой первый поцелуй!» (*Смех в зале.*) — «А что с поцелуем?» — «Я была совсем юной, но с хорошо развитым воображением. Можете представить, что я себе вообразила и что испытала на самом деле, когда меня поцеловал прыщавый, дрожащий от волнения, да еще и сильно простуженный подросток. До сих пор помню, как наши зубы цокали друг о друга!»

— …

В коучинге важно сопровождать клиента, делая это так, чтобы он пробовал, пробовал и наконец-то распробовал. Один из секретов в таком переходе — от «я так хотел, но мне это не нравится» к «я так хотел, и это восхитительно!» — в маленьких шагах. Шагах на «рубеже роста» — «сколько могу и еще чуть-чуть».

Приведем один из реальных кейсов работы со Стражником.

Пример. Участница тренинга, назовем ее Валей, осознала: многие ее проблемы связаны с нелюбовью и неуважением к себе. В роль Стражника Валя вошла достаточно быстро.

— Как к вам обращаться?

— Со мной можно на ты. Зовите меня Рыцарь.

— Рыцарь! Спасибо, что ты появился и позволяешь с собой общаться. Скажи, пожалуйста, Рыцарь, почему ты не позволяешь Валентине любить себя?

— Я боюсь, что ей снова сделают больно.

— И что тогда?

— ???

— Что произойдет, если кто-то или что-то сделает ей больно?

— Мне будет невыносимо больно от того, что ей больно. (*На глазах Стражника выступили слезы.*)

— Дорогой Рыцарь, Валя выросла, она уже может сама за себя постоять.

Рыцарь, будто не слыша этих слов, повторил:

— Мне будет больно, мне будет невыносимо больно.

— Рыцарь, закрой глаза. (*Закрывает.*) Валя выросла. Представь, она подходит к тебе, обнимает и говорит: «Я буду и тебя любить. Ты так долго обо мне заботился, что теперь пришло мое время позаботиться о тебе. Во мне так много любви! Нам всем ее хватит!»

Рыцарь начал плакать. Сначала тихо, как бы боясь чего-то. Наконец плач превратился в рыдание. Юлия (коуч) подошла к Вале-Рыцарю и, обняв, прижала к себе. Было ощущение, что прорвалась плотина из боли и скорби и чувства наконец-то вырвались на свободу. Рыцарь постепенно успокоился, мы убедились, что можно продолжать, и спросили: «Мог бы ты, Рыцарь, рассказать нам историю своего появления в жизни Валентины?»

Повисла долгая, наполненная глубокой печалью пауза. Слезы снова потекли по лицу Рыцаря.

— Я появился, когда Валечка была еще в животе у мамы. Папа хотел, чтобы мама сделала аборт. Они жили тяжело и опасались, что не сумеют прокормить всю семью. Валя родилась четвертым ребенком, а на папе были еще и его больные родители. Я только сейчас начинаю понимать, откуда он, то есть я, Рыцарь, появился в Вале. Ведь родители ее ни разу не наказали. Ни разу! Валя была папиной и маминой любимицей. Но почему-то, сколько себя помню, она всегда чувствовала вину. За все и за всех. Вину, когда наказывали старших и те стояли в углу, а Валя, наше солнышко, ходила кругами, не в силах им помочь. Чувствовала вину за ссоры в семье. За скандалы между родителями… Если кто-то с кем-то ругался, она всегда шла за всех извиняться и просить…

— Что ты, осознавая все это, можешь сказать Вале? Должна ли она и впредь испытывать вину, ставить себя на последнее место в жизни, делая все за всех и забывая себя?

— Нет, нет, нет! Не надо этого больше. Твоей вины в том, что произошло, нет! Ты можешь и должна начать заботиться о себе, любить себя, ценить себя во имя себя. Во имя тех, кто тебе дорог! А я буду тебе помогать.

— …

Очень надеемся, что приведенные примеры вас не смутили. Что в вашей голове не возникло мыслей о том, что это сложно, что «сам я этого никогда не смогу». Начните делать, ориентируясь на приведенный нами алгоритм, доверьтесь своей творческой части. Играйте, импровизируйте, пробуйте — и у вас обязательно получится.

Завершив работу со Стражником, повторите упражнение с написанием сказки и антисказки. Теперь, после разговора со Стражником, получится по-другому — отпустите свою фантазию и удивите себя.

Глава 7

Телесность и Тень

Каждая из наших субличностей так или иначе связана с нашим телом. С какими-то из них мы сжились и не замечаем, не обращаем внимания на мышечные зажимы, специфическую, бросающуюся в глаза слушателям необычную речь, манеру разговаривать, выражать свои мысли.

Например, походка. Понаблюдайте за собой или за другими. Кто-то ходит, наклонив вперед голову, — будто собирается таранить невидимое препятствие. У кого-то грудь колесом, кто-то рассекает пространство низом живота… Кто-то меняет манеру держаться в зависимости от ситуации. В присутствии начальника «вдруг» сутулит спину, начинает говорить сбивчиво; руки потеют, глаза бегают, будто не находят, за что зацепиться… Человек перестает сам себя узнавать — помимо воли он играет как будто кем-то когда-то придуманную для него роль.

Часть субличностей очень ярко представляются через тело. Однако многие из них проявляются точечно, слегка, мимолетно, проскальзывают по границе способности заметить и осознать… Это могут быть оговорки, несвойственные движения; странные, нехарактерные жесты; замирание дыхания; напряжение в какой-то части тела и так далее. Тень показывает свои ушки через тело, создавая другую телесную метафору. Наша задача заметить ее — не испугаться, не отвернуться, а позволить ей выйти на свет и проявить себя.

В отличие от теневых фигур в воображении, в работе с телом мы позволяем ему соответствовать образу, который пытается проявиться. Мы даем клиенту возможность ходить, «как он», дышать, смотреть, разговаривать… У работы с Тенью через тело имеется своя специфика, в ней проявляются особые формы сопротивления нашего эго. Важно, уважая это сопротивление, создать условия для знакомства, которые будут безопасны и плодотворны.

Так, осознавая свои гнев, застенчивость, нерешительность, положительность, мы можем не показывать их в натуральном виде, а выбрать сказочного героя, характерной чертой которого является интересующее нас качество, и сыграть роль. При таком подходе наше эго будет спокойно, ведь «такой» не я, а герой, а я его просто изображаю. На самом деле важно не играть, а позволить своей субличности посредством игры проявить себя в выбранной роли. Если вдуматься, между игрой и проживанием есть существенная разница. Давайте рассмотрим опыт одного из участников нашего тренинга.

Пример. Я решился проиграть свою депрессивность: «Я буду печальным и недовольным медвежонком, которому постоянно всего недостаточно». Следуя инструкциям ведущих, я, к собственному удивлению, быстро вошел в роль и настолько почувствовал себя медвежонком, что даже посмотрелся в зеркало — мне на мгновение показалось, что я стал маленьким и толстеньким. В зеркале оказался только привычный я, но трогательно-беззащитный, с расставленными по-медвежьи руками-лапами, косолапо топающий.

Я прикрыл глаза и побрел по залу. Сначала ничего не происходило. Я ходил и урчал тихонько на медвежьем языке, жалуясь на что-то. Потом стало интересно и весело. Вдруг испарились остатки беспокойства — я смог, у меня получилось. Я стал стопроцентным медвежонком! Мне захотелось собирать все, что попадется на пути, и я позволил себе это делать.

Взял стульчик и отнес его в угол — теперь тут моя берлога. Я стал приносить в нее всякие ценности, и скоро на стульчике уже не осталось места. Сиденье было завалено конфетами, открытками, какими-то игрушками, одеждой, но мне было мало — я продолжал ходить, и собирать, и тащить все найденное в свой угол. Еще одна или три находки — и мне, медвежонку, станет ну если не хорошо, то хотя бы немножечко легче. Но я продолжал оставался грустным медвежонком. Печаль становилась объемной, осязаемой, затягивающей…

Я подумал, что место берлоги не в углу, а где-нибудь «по це-е-е-е-ентру». Я поволок свой стульчик-берлогу по залу в надежде, что нащупаю правильное место и мне станет радостно — я буду наконец счастливым, жизнерадостным медведем. Но мне стало еще тяжелее. Через образ медвежонка я увидел корень своей депрессии и теперь осознанно проживал жизненные паттерны, которые вели меня к ней. А я ведь следовал этим схемам и образам, верил им.

Я понял: в стремлении к счастью я не осознавал ту часть себя, которая и была его источником, ту часть, которая хотела жить, быть яркой, востребованной, делать то, что принесет радость, наполнит существование смыслом. Я пытался обрести счастье через свое «медвежье собирательство»: дом, дача, карьера. При этом я избегал поиска ответов на очень простые вопросы: «Это то, чего я хочу на самом деле? Есть ли среди собранного место для меня самого?» Пока я заглушал внутренний голос материальными благами, моя часть, которую я назвал депрессивной, обесточивала меня, лишала радости. Она как могла привлекала к себе внимание, буквально укладывала меня в постель, лишая жизнь смысла, а меня — жизненной энергии.

Эта история показывает, как проживание собственных теневых аспектов через тело позволяет не только осознать свою теневую фигуру, но и распаковать ее, буквально прочувствовать, прожить, отреагировать. Всестороннее знакомство с Тенью дает возможность настолько хорошо узнать ее, что следующий шаг — ее интеграция — как правило, уже не представляет большого труда.

Телесные техники задействуют не только и не столько разум, сколько спонтанность: они инициируют внезапные проявления себя через движение, говорение, действие. Далее мы опишем психодраматический подход к работе с Тенью, а завершим нашей любимой темой — клоунадой и креативными группами.

Проявление теневых частей спонтанно по своей природе. Ушки Тени показываются вдруг и неведомо откуда, а то и проявляются целиком во всей мощи, завершенности, неуправляемости и захватывают нас полностью. А сыграв свою роль, так же неожиданно исчезают, возвращаясь на свое место в нашем бессознательном.

Работая с Тенью, мы намеренно создаем условия, благоприятные для безопасного проявления теневых фигур. Обычно мы начинаем со спонтанного говорения.

Спонтанное говорение

Группа делится на небольшие подгруппы, каждый участник которых по очереди встает и начинает говорить все, что в этот момент приходит ему в голову. Но представьте, что вам прямо сейчас нужно **честно** начать излагать сидящим перед вами незнакомым людям свои мысли. И что вы почувствовали? Скорее всего, волнение, тревогу, беспокойство, страх, возможно, даже панику. И какие же мысли пробежали у вас только что?

Возможно: «Я не буду делать этого перед незнакомыми людьми. Вдруг я ляпну что-нибудь такое?» Самые хитрые могли подумать: «Я скажу, но не все. Моя спонтанность будет управляемой. Я произнесу только то, что сочту допустимым. Я так смогу». Конечно, вы можете быть отчаянным смельчаком, готовым с головой в омут. Но главное на данном этапе — активизировать стереотипы, беспокойства, страхи, ограничения, в полный рост проявить теневую фигуру Стражника. Это своеобразная разведка боем. Однако сам бой еще впереди.

Мы задаем два фокуса внимания: каково было выступать и каково было слушать каждого. По завершении первой части упражнения участники обычно говорят: «После выступления чувствую себя уставшим, вымотанным, лживым, возбужденным». Некоторые, правда, хорохорятся: «А чё, мне понравилось. По приколу нес все, что в голову приходило». Однако уже после одного-двух грамотных вопросов, заданных ведущими, выясняется: в голове присутствовали исключительно отфильтрованные внутренним критиком мысли. Группа называет их холодными, наигранными, фальшивыми, нарочитыми. Резюме звучит как приговор: жизни не было ни там, ни здесь. Не мысли, а сборище марионеток. И тогда мы предлагаем вторую попытку.

Повторить упражнение, находясь в постоянном (зрительном и эмоциональном) контакте со слушателями. При этом нельзя терять связь с собой. Как это обеспечить? Поддерживать связь с телом и чувствами. Для первого мы рекомендуем сосредоточить часть внимания на животе, груди, горле — кому на чем удобно. Для второго — направить внимание на осознание возникновения чувств.

Инструкция вроде бы проста, но она описывает удивительный механизм. Нам требуется ослабить функцию контроля своей «правильности».

Тогда появится возможность увидеть, услышать, почувствовать то, что в нас имеется, но не осознается, потому что маркируется сознанием как недопустимое. Остановить фоновые мысли и научиться слышать себя несложно. Наш мозг подобен включенному компьютеру. Если поставить перед ним две несовместимые задачи, он не сломается, не выключится, но и работать перестанет — зависнет.

В такой момент у живого человека его Стражник — внутренний критик — начнет подремывать, пропуская мимо себя то, что в состоянии бодрствования никогда бы не прозевал. Сложность одновременного осознания «и того, и этого» в действительности кажущаяся, поэтому на практике такая внешне непосильная задача легко разрешается.

Обычно один из ведущих на себе показывает, как это работает. Он честно транслирует все мысли, возникающие в голове, описывает телесные ощущения, чувства, образы, состояние. Процесс завораживает: говорящий при этом входит в состояние легкого транса — потока — и погружается в него полностью. Он становится похож на листок, подхваченный течением: он плывет туда, куда его несет. Всему происходящему — тотальное **да**!

Повисает исцеляющая тишина. Чтобы не разрушить возникшего у участников состояния, необходимого для получения своего опыта, ведущие задают вслух всего несколько вопросов: «Вы только что видели работу коллеги. На сколько процентов он был честен перед собой и вами?» В тишине раздается: «Сто процентов». «Наверняка не все, что он говорил, можно однозначно оценить с общепризнанной позиции: хорошо, правильно, прилично. Что было с вами, когда вы увидели несовершенство, слабость, растерянность, слезы, смех проживающего все эмоции на сто процентов?» Ответ всегда один и тот же: «Ни критики, ни осуждения. Это было красиво, все, что он делал, вызывало восхищение. Это очень честно и дает нам право быть такими же. Все происходившее и с ним, и с нами было живым, настоящим!»

И участники выполняют упражнение еще раз. Включенность, открытость, честность у подавляющего большинства теперь гораздо выше, чем в первый раз. Ведущие помогают участникам войти в состояние потока, пережить его тем, у кого возникают сложности. Знать, как работает поток, и доверять ему очень важно, чтобы эффективно и с пользой выполнить следующие задания.

В нас всегда есть нечто знающее, как самоисцелиться, как самосовершенствоваться. Это упражнение дает соответствующий опыт и осознание такой возможности. Их обеспечивают прежде всего доверие к себе, принятие себя разным и честность перед самим собой.

Спонтанное движение

Прежде чем познакомить вас со спонтанным движением, мы хотели бы сказать несколько слов о телесном интеллекте (ТИ)*. Официальная наука еще не приняла этого термина, но специалисты, работающие с телом, давно уже разделяют идею существования ТИ. Телесный интеллект существует, им можно пользоваться и его можно развивать. Тело обладает собственным языком, своим способом донесения до нас информации. Язык тела менее непонятен и сложен, чем может показаться сначала. Он просто непривычный. Нас не учат искусству общения с телом и посредством тела, не рассказывают о звучании «голоса тела» в многоголосном оркестре «я».

Со спонтанным движением, на первый взгляд, все еще проще. Чего там — просто двигайся! На самом деле нет — «позволь своему телу двигаться». Есть разница? В спонтанном движении важно осознавать: «двигается моя рука», а не «я двигаю рукой». Функция «я» как бы уступает место «наблюдателю», «свидетелю». Вы отпускаете свое тело и отмечаете, что и как оно начинает делать.

Как и в спонтанном говорении, здесь важно принятие себя и доверие тому, что происходит. Никакой критики. Никакого контроля. Только когда возникает личное переживание, опыт, мы начинаем понимать, как и что надо делать. «Оно» оказывается способным справиться с любой сложностью, если только ему не мешать.

На тренинге обычно выполняется одно или два следующих упражнения.

Упражнение 1

Участники разбиваются на пары. Один из партнеров выходит в центр зала, остальные садятся на пол, образуя большой круг. Участники, оказавшиеся

* Suresha Hill, M.S., Ed.S., H.S.E., D.O.M.T.P., Somatic Intelligence, One Sky Productions, 2015. *Прим. авт.*

внутри круга, начинают спонтанно двигаться под музыку. Их партнеры внимательно наблюдают, стараясь запомнить, что и как делают напарники. Спустя 40 минут участники возвращаются к своим парам и делятся опытом.

Тот, кто ходил внутри круга, рассказывает, насколько ему удалось отпустить свое тело. Он описывает и анализирует свой опыт, заостряя внимание на том, что с ним происходило. Второй участник внимательно слушает. Если говорящий что-то забывает, он показывает, что именно тот упустил, и просит медленно и осознанно повторить движения. Забвение, вытеснение не случайны — за ними всегда стоит что-то из области Тени.

Упражнение 2

Похоже на первое, но чуть сложнее. К нему приступают со знанием и опытом, как входить в спонтанное движение и как себя в нем вести. Однако на этот раз спонтанность «направленная»: предварительно каждый участник формирует себе запрос, задачу, с которой он хотел бы поработать. Например: выйти из созависимых отношений, найти достойного спутника жизни, поправить здоровье, получить прибавку к зарплате.

Цель: мягко удерживая запрос, позволить телу показать с помощью спонтанного движения скрытую причину того, что мешает обрести деньги, здоровые отношения, достойную работу, здоровье, — найти в Тени настоящую причину происходящего.

Как это работает? Поясним на примере.

Пример. Мужчина Н., 35 лет. Формируя запрос, он написал: «Я любимый и любящий сын, у меня хорошее образование, крепкая семья: жена, двое детей. Я получаю достойную зарплату. Но у меня стойкое ощущение, что в моей жизни что-то не так. Есть все, о чем можно мечтать, но с годами нарастает неудовлетворенность. Я хочу чувствовать себя так же хорошо, как это выглядит со стороны». Н. вошел в круг с запросом — осознать причины своей неудовлетворенности. Далее он рассказал: «Мои движения были вялыми и какими-то незавершенными. Они будто начинались не с того места — как если бы упирались в табличку «Посторонним вход запрещен». Я тыкался, как слепой котенок, не находил ни своего места, ни своего выражения в движении. При этом все было очень понятным и привычным. Движения оказались метафорой моей жизни.

Я расслабился и доверился процессу. Он ощущался мной как абсолютно безопасный — ведь это была моя жизнь. А она действительно очень безопасна. От этого я еще больше доверился и еще больше расслабился. Возникла тихая грусть: ничего нового о причине своей неудовлетворенности я так и не узнаю. И я стал погружаться в действие, позволяя грусти быть.

Вдруг меня что-то сильно напугало. Я даже сначала не понял, что это. Но это оказались мои руки. Они, как змеи, тянулись к шее, обвивали ее и душили меня. Я распахнул глаза: увидел участников, ведущих, себя и свои «чужие» руки. Это был кошмар. Мои руки пытались меня задушить! Я остановил их усилием воли, но стоило мне немножко ослабить контроль, как они продолжили сжимать мое горло. Я запаниковал: мои руки больше меня не слушались. Паника нарастала.

Я запросил помощи у ведущих — они предложили мне стать этими руками. То есть как будто я — не целый я, а только руки. Я шагнул в сторону и сосредоточился на мысли: «Я — это мои руки». И вдруг в мозге вспыхнул ответ. Я — руки мамы. Я больше не «руки», а мама. Она своей любовью, всепоглощающей заботой, желанием все обо мне знать и плотно участвовать в моей жизни, своим тотальным контролем просто душит меня! В это мгновение я вновь стал собой, а руки-змеи — моими руками. Я понял, что нашел ответ на мучивший меня вопрос, и дальнейшие действия стали очевидными.

Через движение тела можно получить доступ к своим закрытым от сознания историям, вытащить их на поверхность, исправить — как будто переписать.

Упражнение 3

Идею этого упражнения мы почерпнули из знакомства с японским театром кабуки. Это во многом уникальный жанр японской драматургии. Нас особенно привлекла пауза, которую называют «ма». Вот что пишет о ней Вячеслав Шильке: «Еще более непонятным может показаться то, что исполнительское искусство кабуки зиждется на искусстве паузы (ма). Причем пауза никак не соотносится с временно́й организацией пьесы и психологическим состоянием персонажей, это самостоятельный способ выражения. И что же может выражать обычная пауза? В момент паузы каждый участник представления получает возможность физиологически осознать красоту, явленную в произведении искусства.

Это доходит до того, что для зрителей паузы становятся более привлекательными, чем сами действия на сцене. Можно сказать, что в пьесе кабуки все служит именно образованию этих пауз»*.

Итак, мы предлагаем участникам прожить «ма». Читатели могут попросить поучаствовать в этом друга — вместе читать инструкцию или двигаться.

В полной тишине, прикрыв глаза, вы медленно входите в пространство зала и позволяете своему телу найти место, с которого начнете выполнять упражнение. Когда вы его найдете, остановитесь и закройте глаза. Просканируйте тело внутренним взором. Прислушайтесь к нему. По команде начните спонтанно двигаться. Но прежде осознайте тот телесный, двигательный импульс, который готов, хочет, просится родиться. Только после этого позвольте движению начаться.

Ваша роль — просто засвидетельствовать происходящее. В какой-то момент движение остановится или вам покажется, что тело не знает, что ему делать дальше. Тут и наступит пауза «ма». Замрите и ждите предвестника, предощущения нового двигательного импульса. Не нужны никакие волевые усилия, никакие побуждения себя к действию. Представьте, что вы ждете восхода солнца — просто ждете. Когда импульс сформируется, вы позволите ему проявиться и последуете за ним. Откройте глаза, через паузу «ма» продолжайте делать упражнение, не вступая в контакт с другими участниками.

Далее возможны варианты. Зрительный контакт с другими участниками. Движение — «ма»; осознание, движение — «ма»; осознание, движение и так далее, сначала без взаимодействия, потом включив его. Все с полной осознанностью и паузой «ма» на протяжении 40 минут, никуда не спеша. Звук таймера будет сигналом к завершению упражнения.

Один из участников тренинга подробно записал свои переживания: «Сама идея “ма” показалась мне забавной. В ней было что-то необычное — понаблюдать за рождением движения и позволить ему проявиться. Я сразу включился в процесс, где пауза была как волшебная шкатулка, которую

---

* Шильке В. «Как это устроено». Пауза и ее значение. Японский театр кабуки // Concepture.Club, 10.12.2016. [https://concepture.club/post/obrazovanie/kak-eto-ustroeno-japonskij-teatr-kabuki]. *Прим. авт.*

я открывал, не ведая, что внутри. Я вглядывался в темноту в тревожном предвкушении и ожидании того, что из нее проявится. Процесс завораживал. Из ничего, из пустоты начинало формироваться намерение, импульс».

Участник пытался осознать во всех подробностях, как это происходит. Но, похоже, ему пока не хватало внимательности или чего-то еще — он так и не смог проследить, осознать весь процесс рождения движения. Но появилось специфическое ощущение: «это» вот-вот начнется. Команда себе: «Сосредоточься, будь внимательным, не упусти!» И дальше: «Я уже осознаю, что тело собирается делать. Как если бы мне надо было следить за процессом не мигая, чтобы увидеть чудо рождения импульса движения. Я очень старался. Но вдруг глаза непроизвольно моргнули, и когда открылись, я увидел, что все уже произошло. Все уже родилось!»

Участнику понадобилось время, чтобы осознать: что-то кардинально меняется. Вместе с этим появилось беспокойство: «Я понимал: что-то уже не так, как прежде, но не мог понять, что именно. Тело продолжало движение через “ма”, но возникло и росло напряжение. Появилась ассоциация: я похож на тетиву, которую медленно натягивает чья-то рука. Я изо всех сил пытался понять — что меняется, что не так?! Я вглядывался, но ничего не видел. Мои реакции напоминали поведение слепого, который вдруг уловил неслышимое для зрячего. Превратившись в слух, я замер и даже перестал дышать: не упустить, не потерять, понять, с чем имеешь дело, быть готовым к встрече с неведомым. Очень-очень хочется все взять под контроль, прекратить упражнение».

Далее участник описывал свои ощущения как ходьбу по минному полю: встал, вслушиваюсь, шаг — замер, еще шаг — опять замер… Нарастала тревога. Участник приближался к чему-то… Из бессознательного всплыл теневой элемент и вошел в соприкосновение с сознанием.

«Дыхание стало практически беззвучным, — продолжал рассказчик. — Паузы все длиннее и длиннее… Если оставаться в метафоре слепого, я как будто бы осторожно сделал очередной шаг и вытянутой рукой нащупал что-то необычное, незнакомое и пугающее, от чего уже нельзя откреститься. “Оно” уже здесь, со мной. То, что для меня было непонятным и чуждым, обретало свои очертания, и я начал понимать, что это. Гнев, который, как

волна цунами, образовался где-то там, за горизонтом, и стремительно понесся к берегу, вырастая на моих глазах, превращаясь в гигантскую черную волну. А я, расслабленный, стою на берегу и думаю, что все контролирую. Волна быстро и неумолимо приближается».

По мере нарастания гнева тело участника завибрировало — из него как будто выбило пробку: «Зазвучал мой голос. Я ощутил необычный прилив энергии, соединенность с силой, которая всегда была во мне и которой я так боялся. Я мог ее проявлять. Я мог ею управлять. Я мог ее контролировать. **Я овладел этой силой**».

Почти мистический опыт встречи участника со своим гневом, вытесненным в Тень (тело нашло состояние пребывания в гневе, выразив его голосом, скорее рыком), позволил мужчине распечатать доступ к целому набору иных, запрещенных ранее проявлений.

Спонтанное действие

Проиллюстрируем спонтанное действие примером дзен-театра, который мы устраиваем для участников тренингов. Пример объединяет спонтанное движение и спонтанный разговор, из которых естественным образом происходят спонтанное действие и взаимодействие.

Дзен-театр

Смешивание дзена и театра абсурда, точнее, цели, которую этот театр ставит перед собой: добиться, чтобы зритель избавился от шаблонов восприятия и по-новому взглянул на жизнь за счет нарушения логики происходящего. Из дзена мы взяли слова о мистическом созерцании внутреннего и внешнего миров, о достижении просветления. Немного подправили, заменили «мистическое» на «реалистическое», и упростили цель — осознать свои теневые части.

Последний акцент: в отличие от театра абсурда, где актеры выступают для зрителей, участники дзен-театра играют для себя и друг для друга. Никто не знает наверняка, что произойдет дальше и что ему надо делать. В дзен-театре нет правильного и неправильного. Нет требований, ожиданий,

осуждений. Есть состояние. Есть животворящий импульс. Есть дзен. Участники могут делать всё, что просится наружу: показывать, изображать, говорить, петь, танцевать, взаимодействовать с предметами, друг с другом, просто сидеть с закрытыми глазами…

Дзен-театр как техника используется для знакомства, исследования, проживания своей теневой части, обнаруженной в других упражнениях. Как это выглядит?

Участники выбирают своего теневого персонажа, которого будут играть в театре, описывают его и подбирают наряд. Потом переодеваются: возникают Жадина, Маленькая Девочка, Бешеный, Сластолюбец, Девочка-припевочка и др. Важно, чтобы качества, характеризующие персонажа, были доведены до гротеска и узнавались без слов — по костюму и жестам. Участники представляются группе своим персонажем. Как только начинается дзен-театр, все живут его жизнью.

Пример. Мужчина В., 36 лет, пришел на тренинг с запросом найти смысл жизни. По мере работы возникло четкое осознание состояния, из которого родился этот запрос: ощущение хождения по кругу и изматывающие жизненные перепады.

«Вначале много энергии, радость жизни, все имеет смысл и излучает позитив. Все радует — общение с детьми, жена, сотрудники, будущее компании. Но вдруг что-то происходит (а происходит ли?) — и энергия исчезает, на ее месте появляются беспокойство и бессмысленность. И все вокруг становится источником раздражения, из радости превращается в «надо», «должен», «обязан». Головой все понимаю, но поделать с собой ничего не могу. Приезжаю из командировки, вижу счастливые глаза детей: «Папа вернулся! Мы сейчас будем с ним играть!» А у меня в душе ночь. Из-за этого «надо» я отбываю роль хорошего отца, огрызаюсь на жену, которая волнуется, потерпим ли мы полчасика до обеда. А потом грызу себя и не могу уснуть. Я не понимаю, что вводит меня в эти состояния и что выводит из них. Точнее, одновременно не понимаю и понимаю».

Во время тренинга В. осознал, что поиском смысла он, похоже, был занят всю жизнь. Но сначала это была тема на «подумать» — так, между делом. Со временем она прорисовывалась все четче и явственнее, превращаясь в постоянно присутствующую и доминирующую. В предварительной проработке своей темы В. вычленил ушки теневой субличности, которая отвечает за хождение по кругу в надежде найти смысл жизни. Он назвал образ Неутомимым Искателем и, переодевшись в этого теневого персонажа, решил гротескно выделить его неспособность увидеть пресловутый смысл жизни.

В. завязал себе глаза, а поверх повязки надел несколько пар очков. В правую руку взял большую лупу, в левую — зажженный фонарь. Его выход начался словами: «Я тот, кто днем с огнем ищет смысл своей жизни…» Затем он рассказал, как хорошо для этого экипирован: и очки с разными диоптриями, и микроскоп, и телескоп, и дополнительные источники света. Все, что надо для успеха мероприятия, у него есть. Еще чуть-чуть — и «золотой ключик» будет у него в кармане. Правда, что-то немножко ему мешает… Возможно, не хватает еще одной пары очков? Или двух? Или…

После того как все участники представились, начался дзен-театр. Что же происходило с В.? Среди актеров, как обычно, было много «спасателей» и вообще положительных персонажей: Любящие Мамочки, Добрые Феи, Золушки, Хорошие Мальчики, «Вселенская Любовь и Забота», Мать Тереза… Что они только ни делали для В., чтобы он обрел мечту! И жалели, и подбадривали. Восхищались экипировкой и заявляли, что верят в него. Задавали вопросы и приносили разные предметы. Вдруг что-то из них даст В. смысл его жизни?

Его буквально носили на руках — он ведь слепенький, ему, несчастненькому, трудненько. Доброхоты так достали В. своей активностью, что он стал шарахаться от тех, кто к нему приближался. У «спасателей» постепенно пылу тоже поубавилось. Ведь помогать приятно тем, кто с удовольствием принимает помощь и потом бесконечно благодарит за нее, на каждом углу рассказывает, какой вы замечательный, скромный и бескорыстный. А здесь? И то ему не так, и это ему не нравится.

В общем, наш герой вскоре остался в одиночестве. Но ненадолго. На сцене, кроме светлых сил, были и представители темного мира: Жулики, Обманщики, Демоны, Злодеи, Сквернословы, Драчуны, «Право Имею» и др. Эта гвардия оттянулась на слепом искателе в полный рост. Кто-то нацепил на него табличку «Местный дурачок». Его стали похлопывать по плечу и приговаривать: «Да ты краса-а-а-а-ва!» Все вокруг смеялись.

Один В. не понимал, что происходит. Но, чтобы не выделяться, чтобы поддержать всеобщее веселье, он тоже начинал хихикать — и смех превращался в хохот и потеху. Тогда у него впервые возникло желание увидеть, что же происходит на самом деле.

Действо продолжалось, к В. обратились с предложением «пойти к девчонкам, немножко пошалить». Только он сам должен был выбрать себе партнершу по вкусу — иначе ничего ни у кого не получится. И он снова стал главным персонажем на сцене. С ним заигрывали и флиртовали, «шаловливые девочки» просили, чтобы он обратил на них внимание, оценил их. А он мычал что-то стихотворно-неуместное в ответ, прижимая к груди свой фонарь. Это опять вызвало у участников гомерический хохот.

У В. нарастали грусть, неловкость, дискомфорт. Шло время, события на сцене развивались, их центром стали другие герои. О В. забыли. Он стоял один в сторонке, вокруг разворачивалось представление. С песнями, танцами, потасовками, заигрываниями, пиршеством…

В. начал было сваливаться в привычное депрессивное самоедство, как вдруг руки сами — совершенно самостоятельно! — потянулись к лицу и сняли с глаз повязку. Он внезапно увидел жизнь и пережил забытое ощущение: быть живым. Чувство когда-то было, но оказалось потерянным. В. пытался заменить утрату энергетическим подъемом, но он рано или поздно проходил.

В. напомнил себе человека, пытающегося накачать пробитое колесо, из дыры в котором постоянно уходил воздух. А он все качал и качал в надежде, что все вернется, что все будет как раньше. Он уже забыл, как это «раньше» выглядело. Но он сделал шаг навстречу происходящему и окунулся в процесс. Когда все закончилось и участники получили задание осознать и записать самое важное, прожитое в дзен-театре, В. написал: «Смысл ищут те, кто не живет. Когда я живу, я не ищу смысла. Я просто живу!»

Задание для самостоятельной работы

В жизни каждого бывают сложности, проблемы, трудные задачи. Как правило, мы думаем над тем, как с ними справиться. Хорошо, если решение приходит быстро. Но бывает, что время идет, а выхода все нет. Предлагаем поискать его, используя спонтанные движения. Мы уверены: в большинстве случаев вы получите мощную подсказку и даже увидите решение. Вот два возможных варианта.

Первый. Четко сформулируйте свой запрос. Мягко задержите его в голове (перестав над ним интенсивно думать, отпустите на периферию сознания и продолжайте там удерживать), позвольте телу найти место в пространстве и занять положение, которое соответствует наилучшему решению вашей задачи. Начните со статичной пантомимы.

Почему-то тело хочет встать здесь. Почему-то руки поднялись и замерли. Почему-то голова слегка наклонилась в сторону. Тело, руки, голова — а где вы сами в этот момент? Вы тот, кто наблюдает. Кто все подмечает, но ничего не пытается контролировать и менять. Всему происходящему — большое **«да»**! Вы используете разум не для того, чтобы думать, решать, а чтобы осознать происходящее и очень тихо спросить: «Если бы руки, которые

поднялись вверх, могли говорить, что бы они сказали? Если бы наклон головы был подсказкой, что бы он имел в виду?»

Важно: задав вопрос, вы не ищете и не создаете сами ответ — вы позволяете ему прийти. Ваша задача — не пропустить его, а осознать. Возможно, через статичную фигуру ответ и не появится. Тогда позвольте телу через «ма» начать очень медленно двигаться, все время мягко удерживайте вопрос и относитесь ко всему происходящему как к подсказке.

Второй. Этот вариант мы рекомендуем, когда опробовано уже много способов, а решение так и не найдено. В этом подходе используется гипотеза: причина того, что решение не находится, в человеке. Мы будем искать не решение задачи, а причину, устранение которой позволит найти выход. Инструкции — как и в первом случае. Работа начинается с того, что вы еще раз проговариваете вслух или про себя запрос: «Мне важно осознать причину, мешающую решить мою задачу». А далее вы разрешаете телу спонтанно двигаться.

Позвольте телу найти в пространстве место, затем занять статичное положение, потом двигаться через «ма», осознавая все, что будет происходить, и воспринимая все как метафору, как подсказку. Как правило, осознание того, что мешает найти решение, резко увеличивает шанс найти само решение.

Психодраматические техники в работе с Тенью

Психодраму как метод психотерапии и психологического консультирования создал венский врач Якоб Морено. Классическая психодрама — это терапевтический групповой процесс, в котором для изучения внутреннего мира человека используется инструмент драматической импровизации. Сам Морено называл психодраму «методом, в котором истина души познается в действии».

Психодрама как способ работы с Тенью позволяет через действие, через игру увидеть и прожить теневые аспекты внутреннего мира человека: проявить взаимодействие между разными составляющими комплекса,

отвечающими за те или иные проявления, предпочтения, выбор. Психодрама позволяет рассмотреть их с разных ракурсов: где, когда, при каких обстоятельствах они были сформированы, как развивались, как сейчас составляющие комплекса взаимодействуют и многое другое. А главное — поняв, как эти комплексы устроены, устранить их влияние.

Мы в работе используем разные приемы, но здесь опишем только два.

Первый. Использование объекта, на который проецируется Тень. Рассмотрим в качестве объекта сказку. Наверняка вы обращали внимание на повторяемость сцен, сюжетов, событий — причем неважно, когда и где сказку сочинили, авторская она или народная. Открывая книгу и еще не прочитав ни строчки, заранее знаешь: сейчас появится главный герой или героиня. У него будет некое ожидание, предчувствие, томление, зов, беспокойство. Вокруг этого и начнут разворачиваться события: появятся помощники, друзья, маги, волшебники, а также в противовес им коварные недоброжелатели, враги, ведьмы. Герой нашей сказки отправится в опасный, полный приключений и испытаний путь. Преодолевая его, он будет учиться, обретать умения, навыки, взрослеть, мужать, умирать и воскресать.

Это удивительно: человечество тысячелетиями использует в мифах, сказках, преданиях одни и те же «кирпичики», из которых складывается суть человеческой жизни, отношений с собой, людьми, окружающим миром, богами. С детства хорошо зная традиционные сказочные сюжеты, мы вдруг замечаем, что проживаем их в реальной жизни или являемся свидетелями того, как это делают другие.

Однако, пожалуй, самое интересное в том, что сказка на символическом уровне описывает наши внутренние процессы. Все действующие лица сказок — от героя до демона — есть не что иное, как составляющие элементы, субличности одной личности. Взаимодействие этих частей приводит к изменению, личностному росту, раскрытию, трансформации человека. А также к страданиям, болезням, потерям, хождению по кругу и пр. Вот уж поистине — что внутри, то и снаружи.

Второй. Следование за тем, что предлагает клиент. Во время действия на сцене сценарий принадлежит ему — что бы он ни пожелал проиграть, всему говорим **«да»** и разворачиваем события на сцене.

Начнем с первого приема. Мы неоднократно уже говорили, что Тень проецируется на окружающий мир. И в работе мы часто этим пользуемся. Так, в главе 4 «Ушки Тени. Как искать и что дальше?» мы показали, как проецировать свою Тень на фигуры героев и обстоятельства, с ними связанные. Этот процесс напоминает процедуру фотопечати в доцифровую эпоху: фотограф засвечивает лист фотобумаги через соответствующий негатив, а затем, поместив отпечаток в ванночку с химическим раствором, наблюдает проявление истинного, ранее незримого изображения.

Роль фотобумаги в нашем случае играет написанная сказка, получения негатива (проявления пленки) — создание антисказки, а позитива, истинного изображения, собственно фотографии — прочтение антисказки автором сказки.

Однако имеется другой, не менее красивый способ обнаружения Тени с помощью сказки. Вспомните любую сказку, выберите из нее отрывок и самого привлекательного героя — возможно, вы даже ассоциируете с ним себя. Чудо метода состоит в том, что как сказку, так и ее героя мы выбираем не случайно — за выбором **всегда** стоит некий теневой паттерн нашей психики. Именно поэтому, совершив выбор, уместно задать себе вопросы: «Где в моей жизни проявлен этот герой? В каких ситуациях я на него похож или поступаю таким же образом?» А потом осознать, что или кто в вас совершил ваш выбор.

Прежде чем вспоминать сказку, сформулируйте свой запрос, проблему, задачу. Именно в выборе сказки, отрывка из нее кроется подсказка к решению, а зачастую и ответ на сформулированный запрос. Надо только поискать его определенным способом. Приведем пример, чтобы вы могли самостоятельно подумать над своей задачей.

Итак, мы попросили участников тренинга сформулировать задачу. Молодая женщина Л., возраст примерно 30 лет.

— С каким запросом вы хотели бы поработать?

— Я хотела бы знать, что я вообще делаю на этом тренинге. Я до сих пор не понимаю, зачем пришла сюда, а точнее, прилетела из другого города.

— Какую сказку вы выбрали?

— Сказку про сестрицу Аленушку и братца Иванушку. Эпизод, когда он хотел напиться из копытца. В этом эпизоде я себя ассоциирую с Иванушкой.

— Назовите присутствующих действующих лиц, кроме Иванушки, выберите кого-то из участников группы на их роли.

— Как я помню, там были Баба-яга, Иван-царевич, озеро с чистой водой и копытце с грязной. Будь оно неладно!

— Почему вдруг «Будь оно неладно»?

— Если бы я знала!

— Хорошо, выбирайте участников на роли и расположите их в зале, как вы чувствуете, кто и где должен стоять.

Л. выбирает участников, назначает им роли и расставляет их по залу. Мы просим Л. закрыть глаза и вжиться в роль братца Иванушки. А потом позволить себе спонтанно делать то, что захочется: двигаться, произносить то, что попросится быть высказанным, проявлять чувства и т. д.

Л., не открывая глаз, начала курсировать между «озером» и «копытцем» — то туда, то обратно, потом еще раз. Она явно не находила ответа, где же ей остановиться, что выбрать. Женщина, которая играла «озеро с чистой водой», с мольбой в глазах беззвучно протягивала к ней руки, предлагая Л. напиться чистой воды. Но у Л. были закрыты глаза, и она не воспринимала приглашения. «Озеро» безмолвно продолжало звать Л. к себе.

Движения Л. становились всё более резкими, дергаными. Вдруг она замерла возле «копытца» и, встав на колени, начала жадно пить из него грязную воду. После нескольких больших глотков она вдруг вздрогнула всем телом, широко открыла глаза и повернула к нам лицо, искаженное ужасом:

— Я стала козленочком!

— Разумеется, вы стали козленочком. Это же сказка. И вода в копытце заколдованная.

— Вы меня не понимаете, я на самом деле стала козленочком.

Ее голос дрожал. На глазах у женщины, которая играла «озеро с чистой водой», выступили слезы:

— Она стала козленочком! Какое го-о-о-ре! Если она попьет из меня, она снова сможет говорить человеческим голосом. Но козленочком она останется на всю жизнь!

У Л. по щекам потекли слезы. Женщина в полной тишине подошла к «озеру» и сделала глоток. Затем дрожащим голосом прошептала:

— Ко мне вернулся голос. Но я по-прежнему козленочек.

— Может, вы обратитесь к другим героям сказки? Возможно, кто-нибудь из них сможет вам помочь.

Л. в растерянности обвела взглядом всех действующих лиц и обратилась к Иванушке (*наша героиня стала Иванушкой, это — переживание участницы*):

— Иванушка, милый, помоги мне, пожалуйста! Помоги! Мне страшно! Я не хочу оставаться козленочком!

Иванушка, молодой мужчина, явно неготовый к такому повороту событий, вдруг стал размахивать воображаемым мечом:

— Всех твоих врагов готов в капусту порубить. Жизнь за тебя готов отдать. Но против магии я не знаю средства! Против магии мой меч бессилен! — Иванушка потупил взор, залился краской и замолчал.

Тогда Л. кинулась к Бабе-яге:

— Баба-яга, милая, спаси меня. Расколдуй! Пожалуйста, верни мне человеческий облик!

Ведьма гневно посмотрела на нее и ответила:

— Не расколдую! А знаешь почему?! Потому что ты, как цветок в проруби, болтаешься между «чистым и грязным». Сама не знаешь, чего хочешь. Поделом тебе! Быть тебе козленком до скончания века.

Разразившись злым, нечеловеческим хохотом, она села на воображаемую метлу и улетела.

Л. сгорбилась и замерла.

Повисла гнетущая тишина. Вся группа пребывала в шоке. Потом, во время обсуждения, участники сказали: все ощутили, что происходит что-то таинственное и очень значительное. На время исчезла граница между реальным и сказочным. Те, кто был в ролях, не играли — что-то глубинное проявлялось через них, раскрывая внутренний мир клиентки. Комната наполнилась густой, самотворящей тишиной. Происходило какое-то таинство…

Мы опытные ведущие и знаем: в такие моменты важно не вмешиваться, позволяя, с одной стороны, проявиться целительному, с другой — быть вместе с клиентом и группой, помогая участникам прожить их страхи, отчаяние, безысходность и многое другое. Медленно, бесконечно медленно прошли четыре минуты — многим присутствующим они показались вечностью. Тотальное оцепенение нарушил глубокий вдох Л. — она вдруг выпрямилась и заговорила:

— Я все поняла. Единственная цель, с которой я приехала на этот тренинг, — изменить мужу… «Озеро чистой воды» — это мой муж…

Здесь мы завершим описание происходившего на тренинге. Выводом Л. стало осознание того, как ей дорог ее брак. Ее муж — лучший из мужчин, и она его очень любит.

Надо ли говорить, что после подобных переживаний у каждого участника появляются кластеры собственных инсайтов и осознаний. Более четко выкристаллизовываются собственные важные вопросы для дальнейшей проработки. Вскрываются целые пласты истинных ценностей, мотивов, намерений. Личный опыт, проживание того, что такое Тень, позволяют понять, как с ней работать, в чем сложности, как к ним относиться, что может произойти в дальнейшем и как с этим быть.

В приведенном примере женщина поймала свою теневую часть, которая уже почти вырвалась и могла сильно испортить ее семейную жизнь. Дальше у Л. начался процесс осознания потребностей этой теневой части, нахождение способов интеграции ее в жизнь таким образом, чтобы не разрушить брак с хорошим и любимым человеком.

Пример, который описывает «непосредственное следование ведущих за тем, что предлагает клиент», также взят из нашего тренинга. Это монопсиходрама — театр одного актера. Он еще раз покажет, как Тень влияет на нашу жизнь, на наши якобы сознательные решения, а также на то, что за такими решениями может последовать.

Диалог участника (Ч.) и ведущего:

— Я женат, у нас трое детей. Жена стала совсем теткой: дети, кухня, сопли, пеленки, распашонки. В последнее время я заметил, что мне не хочется домой, — а раньше прямо на крыльях летел. Появилась какая-то неприязнь. Я не хочу разводиться — у нас дети. И я и ее, и их, конечно, люблю. Наверное. Ее все еще люблю.

— Ее «все еще», а детей?

— Детей очень люблю!

— Вы вышли сюда, чтобы как будто получить разрешение на развод. (*Смех в зале.*)

— Если честно, жить с ней я больше не могу.

— Но вы ведь знаете: если нам что-то не нравится в других людях, то это, скорее всего, проекция нашей теневой части на этого человека. Возможно, вы на жену что-то спроецировали. Было ведь все хорошо, а плохо стало «вдруг». Вместо того чтобы разобраться с собой, вы готовы уйти от жены. Это сделать несложно,

но от себя-то не уйдешь. Есть большая вероятность, что на вашем пути встретится другая женщина: молодая, умная, красивая. Она родит вам еще детей, и вы будете спешить в свой новый дом. Пока однажды, открыв дверь, не обнаружите за ней тетку. Вы понимаете, о чем я?

— Понимаю. Но я не хочу больше с ней жить!

— Да что вы заладили: не хочу с ней жить да не хочу с ней жить! Вы готовы посмотреть, что на самом деле стоит за вашей неприязнью к жене и нежеланием возвращаться домой? Несмотря на то, что у вас трое детей и вы прожили вместе — сколько лет?

— В этом году будет восемь.

— Восемь лет! Ну так как, готовы?!

— Готов!

— Тогда найдите место в пространстве, где могла бы стоять ваша часть, которую мы пока не знаем, как назвать, но уже можем охарактеризовать через слова: дети, кухня, сопли, пеленки, распашонки.

— Где-то здесь. (*Показывает недалеко от себя.*)

— Давайте поиграем. Мы будем предлагать вам что-то делать, задавать вопросы — делайте и отвечайте не задумываясь. Все, что придет в голову. Понятно?

— Да.

— Встаньте, пожалуйста, на то место, которое вы показали. Прикройте глаза. Кем вы здесь себя чувствуете?

— (*Встает.*) Я здесь строитель! (*Сам этому удивляется.*) Я кладу кирпичи. Завершаю строительство какой-то шахты, которая уходит вверх метров на двадцать. И работы мне осталось где-то на час. И уже есть хочется. Похоже, обеденное время. Пойду обедать.

— Отлично. Выходите из шахты. Теперь вы тот, кто смотрит на этого строителя. Как к вам обращаться?

— Здесь я менеджер! Так и называйте меня уважительно — менеджер!

— Хорошо! Менеджер, прислушайтесь к себе. Какие у вас появляются чувства, мысли, желания?

— Я вижу, как мужик-строитель вылез из какой-то шахты, и мне очень хочется самому залезть туда и посмотреть, что он там делает. (*Залезает.*)

— Супер! А теперь вы снова строитель, вы пообедали. Вы возвращаетесь и видите на своем рабочем месте кого-то постороннего. Что вы делаете?

— Ну как что? Я прошу его выйти, потому что мне надо закончить работу — заделать лаз, через который он туда забрался, кирпичом. Но он не реагирует на мои просьбы! Он всем своим поведением высокомерно меня игнорирует.

— Что вам хочется сделать?

— Что?! Да я его там замурую. (*И замуровывает.*)

— Та-а-а-ак, нормальненько развиваются события. (*Смех в группе.*) Давайте теперь вы — кого замуровали. Что вы собираетесь делать?

— Я осматриваюсь. Вылезти из колодца невозможно — очень высоко и гладкие стены. Раствор схватился, расковырять его ключом от машины не получится. Я не знаю, что делать.

— Вверх нельзя, вбок тоже. Может быть, подкоп?

— (*С большим отвращением.*) Я?! Руками?! Копать землю?! Вы издеваетесь?! Да я лучше сдохну. (*Садится на пол и закрывает глаза.*)

— Хорошо! Выходите. Теперь вы строитель. Я хочу с вами поговорить. Послушайте, строитель, вот такая ситуация. Там у вас человек замурован, и он, похоже, на полном серьезе готов умереть, только бы не испачкать руки. Вы как-то можете ему помочь?

— Я не хочу, чтобы он умирал! Но и меня поймите. Я ведь тоже человек! Я его раз вежливо попросил, чтобы он вылезал, два. А он что? Высокомерие и полное игнорирование. У меня тоже есть гордость. Я его спасать не буду.

Прокомментируем этот эксперимент. В процессе интеграции Тени очень часто складываются, как кажется на первый взгляд, неразрешимые, тупиковые ситуации. Части нас, которые представляют собой полярности нашей личности, по мере того как мы с ними знакомимся, осознаем, входят в явное противоречие друг с другом. На глазах образуются субличности, несущие в себе противоположные качества: добрый — злой, интеллигент — хам, прощающий — мстящий, [строитель — менеджер] = [подчиненный — начальник] и т. п. Порой в противоборстве возникают напряжение и сопутствующее ему чувство безысходности, тупика. Они столь сильны, что хочется сдаться.

В литературе встречается сравнение такого процесса с алхимической реакцией: в священном сосуде, кипящем на огне, взаимодействуют и преобразуются помещенные в него ингредиенты. Важно удерживать сосуд

на огне определенное время, чтобы внутри произошли ожидаемые трансформации.

Если без алхимии — представьте, что вы решили сварить суп. Заложили все продукты по рецепту, поставили на конфорку, но тут вам показалось, что либо жар для содержимого нестерпимый, либо ждать долго, а вам невтерпеж, очень есть хочется. И вы снимаете кастрюлю с огня. Но супа в ней еще нет — он не сварился. Есть содержимое кастрюли невкусно, а то и просто опасно. Чтобы с удовольствием и досыта пообедать, важно вернуть кастрюлю обратно на плиту и доварить.

Чтобы интегрировать теневую часть, потребуется уважение к фигурам, которые проявились, уважение к их образу действия, поведению, формам сопротивления, креативность и мягкая настойчивость. Конечно, есть разные профессиональные приемы-подсказки по приложению этой креативности. Одна из них — выбрать ту часть, которая наиболее лояльно относится к происходящему.

— (*Ведущий, обращаясь к строителю.*) Вы, похоже, здесь самый разумный. Как бы звучала идея, как достать менеджера, не ущемив ваше чувство собственного достоинства?

— (*Наклоняясь к ведущему, шепчет.*) А пусть он пригласит меня к себе домой. Если честно, мне так хочется посмотреть, как они, богатенькие, живут.

— Меняйтесь ролями. Теперь вы снова менеджер. Хорошая новость: если вы пригласите строителя в гости, он вас спасет.

— Кого в гости?! Ег-о-о-о? Вы серьезно?! Да вы только представьте его в моем доме! Грязная обувь на входе, он в вонючих носках ступает по моему паркету?! Глазеет, чего доброго, еще начнет лапать что-то руками. Нет, я на полном серьезе — лучше сдохну!

— (*Ведущий, обращаясь к залу.*) Мы еще ни разу не видели, чтобы примирение субличностей проходило гладко. Что помогает нам, ведущим, в таких, казалось бы, безвыходных ситуациях? Мы точно знаем: за сопротивлением, каким бы сильным оно ни было, всегда — подчеркиваем: всегда! — следует интеграция. (*Обращаясь к менеджеру.*) Мы уважаем вашу позицию. И понимаем, что грязные носки и их запах — это очень-очень веский аргумент. Но что должно произойти, чтобы вы согласились пригласить рабочего к себе домой на пять — десять минут? При условии, разумеется, что он примет душ, переоденется и ни к чему не прикоснется.

— (*Задумывается.*) А пусть он меня первый попросит о чем-нибудь — ну, скажем, обучить его испанскому языку. Я его очень хорошо знаю.

— Меняйте позицию. Менеджер пригласит вас к себе, если вы попросите, чтобы он обучил вас испанскому языку.

— А на фига мне испанский?! Я рабочий. Мне и моего русского матерного достаточно.

— Ну как знать? Может, в испанском есть не менее смачные слова, которые обогатят ваш русский матерный.

— Хм! Это интересная мысль. Но у меня еще одно условие: пусть он пожмет мне руку, потом я его попрошу. А он меня в гости позовет.

— Меняем позицию. Менеджер, посмотрите на свои руки. (*Смотрит.*) Вы здесь давно лазите и ползаете. Руки запачкали? (*Соглашается.*) А там за стеной рабочий с чистыми, между прочим, после обеда руками. Он готов вас освободить. Вы готовы пожать ему руку — за его труд, за свое вызволение из заточения?

— М-да. Пожалуй. Пожалуй, да.

— Закройте глаза. Представьте, как рабочий разбирает кладку. Как вы выходите на свободу. Теперь — это очень важно: представьте, ваша рука медленно движется навстречу его руке. Медленно. Очень медленно. Руки встречаются. Осознавайте свои чувства, ощущения, мысли. (*Рука Ч.-менеджера медленно движется в воздухе. Останавливается. Начинает пожимать воображаемую руку строителя.*) У Ч. учащается дыхание. Краснеет лицо. На лбу выступает испарина.

Ведущий:

— Позвольте себе сделать то, чего хочет ваше тело. Ч.-менеджер обнимает воображаемого строителя. По щекам текут слезы. Ч. медленно открывает глаза.

— Как вы себя чувствуете? Поделитесь с нами, если можно, своими ощущениями.

— (*Говорит медленно и очень тихо.*) Чувствую себя странно. Целостно и обновленно. Мне кажется, я начинаю кое-что понимать. Я родился в деревне. У меня отец — тракторист, выпивоха. У матери нет образования — хозяйство, корова, куры. Родители делали для нас, детей, все, что могли. Я уехал в город, выучился. У меня ведь есть мантра, которую я с детства повторял: «Я не они — я другой!» Я не такой, как мои родители. Я никогда не буду жить, как они. Я ведь до сих пор стесняюсь своих родителей. Стесняюсь своего происхождения… Жена, как и я, тоже из очень простой семьи. Мы с ней вместе прошли трудные времена… Но она как будто бы отстала, потерялась где-то и стала напоминать мне маму, моих ро-

дителей: примитивных, предсказуемых… Мне больно это осознавать и тем более произносить вслух. Очень больно…

— Что рождается из этого осознания, из этой боли?

— Я действительно успешный. Я действительно получился другим. И во многом, как ни странно, благодаря моим родителям. Этого у меня уже никто никогда не отнимет. Мои родители такие, какие есть, — со своей судьбой, с очень нелегкой жизнью. И родители родителей такие. И их родители. Но это мои корни. Ведь, по большому счету, если бы не было их — не было бы и меня. Это важно уважать и принимать, а не стыдиться. Я прямо сейчас, возможно, впервые начинаю ощущать любовь и искреннюю благодарность маме и папе. И еще: важно видеть свою жену такой, какая она есть. Женщиной, которая вкладывает душу, сердце, все время, всю себя в меня и в наших детей. Я начинаю видеть свою ответственность за то, что происходит с моей женой и с нами. Ответственность за нас, за наших детей. За мою, за нашу семью.

— Похоже, ваша теневая часть, которую вы назвали строителем, символизирует ваше крестьянское происхождение, от которого вы хотели всеми способами избавиться. Типа «это недоразумение вышло, я на самом деле из благородных». И когда жена своим поведением стала напоминать ваших родителей, у вас возник мощный внутренний конфликт. Вы, а точнее, тот, с кем вы отождествились, субличность менеджер, не готовы не то чтобы жить, но даже пригласить к себе в дом работягу-строителя. Выход из этого конфликта, который подсказал вам ваш менеджер, был очень простым — развестись с женой. Но ужас состоит в том, что и ваш менеджер, и ваш строитель остались бы с вами.

Только что вы приняли своего строителя. Произошла интеграция ваших противоположных частей. Когда есть не просто осознание, знание, а переживание того, что существуют различные варианты — «и это, и то», и менеджер, и строитель, — они способны мирно сосуществовать. Ваше отношение к происходящему в семье и к жене меняется. Это похоже на правду?

— Все так и есть!

— Как насчет развода?

— (*Смеется.*) А ведь еще чуток… Страшно подумать.

В этом примере у мужчины его простая «деревенская» часть оказалась в Тени из-за переживаемого стыда за свое происхождение. Проекция попадала на жену, ситуация становилась все невыносимее, и до развода было и правда недалеко. Теперь он может дать право на жизнь этой своей части, и жена окажется свободна от нее.

Задание для самостоятельной работы

Вспомните свою любимую сказку. Что вас в ней привлекает? Что именно нравится? С каким героем вы себя отождествляете? Если вы читали сказку давно, то надиктуйте, запишите ее целиком или хотя бы эпизод, который вы вспомнили. Перечитайте оригинальный текст. Скорее всего, вы удивитесь. Сравните прочитанное со своими записями, сделанными по памяти.

Часто в таком изложении появляются маленькие отклонения, нюансы, подробности, отсутствующие в источнике. Обратите на них внимание — они скрывают важные для вас послания. Ведь вы уже знаете, что они появились не случайно. Внимательно проанализируйте свои записи. Задумайтесь, каким образом судьба героя коррелирует с вашей. В чем вы похожи? Заметили какие-нибудь параллели?

Какие идеи, ценности, мечты, ожидания, события, содержащиеся в выбранном эпизоде или присущие герою, свойственны и вам, характерны для вашей жизни? Нормально ли это? Не станем забывать — сказка отличается от жизни. Возможно, пришло время что-то в ней подкорректировать, от чего-то отказаться.

Найдите в помещении, где находитесь, место, подходящее главному герою. Встаньте на это место. Прикройте глаза. Представьте себя этим героем. Начните двигаться, дышать как он. Позвольте себе говорить от его имени — спонтанно, не задумываясь. Возможно, вы произнесете монолог или даже вступите в диалог с другим героем этой же сказки. Тогда вы сможете переходить из роли в роль, перемещаясь с места одного героя на место другого и произнося слова от имени каждого. Отдайтесь процессу, поиграйте. По завершении внимательно проанализируйте, что произошло. Осознайте полярности, которые, возможно, появились, чтобы поработать на их интеграцию.

Результатом работы является:

- Более четкая прорисовка, осознание стратегии своей жизни.
- Осознание, как правило, ранее не осознаваемых ценностей, убеждений, ожиданий, надежд, верований.
- Выявление полярных субличностей, создающих конфликт как во внутреннем мире, так и во внешнем.

Клоунада и креативная группа

Несмотря на то что мы использовали в работе разные театральные жанры, в последние годы мы предпочитаем клоунаду. Это произошло благодаря случайной встрече с человеком, который стал нашим учителем, — Алэном Виньо. Месье Виньо — профессиональный клоун, специалист по интегративной психотерапии и гештальтклоунаде, член международной организации «Клоуны без границ». Нас покорили красота и глубина психотерапевтической работы, которую Алэн проводил с использованием гештальтклоунады. А наш собственный многолетний опыт работы с другими техниками и подходами позволил разглядеть параллели, взаимодополнения и механизмы того, как это работает.

Итак, гештальтклоунада. Мы посвящаем ей последний день нашего тренинга. Предыдущие дни мы внимательно смотрим на то, что происходит с нашими участниками, изучаем, с какими запросами они пришли, как они трансформируются в процессе занятий. Какие теневые фигуры появились у них в связи с запросом, какие, не относящиеся к запросу, активизировались? Как участники осваивают и используют предлагаемые методики и подходы? Как и с кем из членов группы взаимодействуют? Какие черты характера наиболее ярко проявляются? Одна из задач — помочь участнику в выборе корневой теневой фигуры и проработке ее в гештальтклоунаде.

Что такое корневая теневая фигура? Нередко, начав работать с одним запросом, люди начинают формулировать и другие запросы, на первый взгляд никак между собой не связанные. Например, один из участников говорит: «Я менеджер. У меня сложность с делегированием задач сотрудникам. Я здесь, чтобы решить эту проблему». Работа идет, менеджер взаимодействует с другими участниками, слушает, какие у них сложности и задачи, и в процессе осознает и проговаривает еще ряд своих проблемных зон: страх публичных выступлений; трудно сказать «нет»; некомфортное положение в семье — на вторых ролях; насилие старого друга-тролля, который продолжает вести себя как в школе; непринятие своих достижений…

В результате у нашего менеджера проявляются разные теневые субличности, связанные с тем или иным конкретным запросом. Если глубоко

поработать с одной из них, то, скорее всего, «ее» проблема решится. Однако среди сонма теневых субличностей очень часто есть та, что «ответственна» за целый спектр задач. Именно она связана с первопричиной, из которой выросло множество проблем и сложностей. Это как корень сорняка — если срезать только верхушку, а корень оставить в земле, то зелень нарастет по новой. Хотя и оборвать молодые побеги на какое-то время может оказаться полезным.

В приведенном примере сложность с делегированием, неспособность сказать «нет», низкая самооценка — это «побеги». «Корневая» же проблема была связана с наличием болезненного старшего брата, которого все поддерживали и которым все восхищались, обделяя младшего (или так младшему казалось).

Еще одна задача — создание мини-группы, участники которой проработают свою корневую фигуру оптимальным способом. Мини-группа формируется из пяти-шести человек. То, как она возникает, трудно понять со стороны. Мы объединяем персонажей в семьи или сообщества, опираясь на свой опыт и проживание каждым по отдельности и группой в целом происходящего на тренинге.

Итак, задача поставлена, корневая фигура выявлена, группы сформированы. Следующий шаг — создание сценария и проигрывание его перед зрителями. Каждый участник во взаимодействии:

- должен максимально проявить, прожить характер своего героя;
- своим поведением на сцене создать условия, способствующие раскрытию характеров других персонажей.

Конечно, они должны быть полноценной труппой, чтобы зрители получили удовольствие.

Перед выступлением, чтобы разогреться и сыграться, необходимо выполнить упражнение. Оно позволит понять, как работают три фокуса внимания: «я», группа, зрители. А также отработать соответствующие навыки.

Упражнение

Команды по очереди выходят на сцену. Звучит музыка. Зрители заказывают образ, который предстоит изобразить, — это чем-то напоминает

игру «Крокодил»*. Однако сейчас команде важно сплотиться вокруг своей роли. Зрители с нарастающим темпом дают всё новые вводные: покажите футболиста, забывшего, за чью команду играет; изобразите ревность инфузории-туфельки; «Баба Мороз»; «засохшая шариковая ручка»; «1000 рублей». В какой-то момент возникает игра через состояние «мы».

Один из участников тренинга описал это так: «Я растворился в команде, сохранив индивидуальность». Вы не думаете, что и как делать. Что-то большее, чем вы, — назовем это «командным разумом», — принимает и исполняет решение. Ловится необходимое состояние, закрепляется — и команды уходят на подготовку. Создание сценария, подбор костюмов, небольшая репетиция на уровне первых шахматных шагов: е2-е4. И вот торжественный момент: каждый участник получает клоунский нос. Вслед за Алэном мы говорим: «Клоунский нос — самая маленькая маска на свете. Надевая ее, клоун не прячется, а получает разрешение, позволяет себе быть настоящим перед собой и зрителями. В отличие от театра, где актеры играют, клоун на манеже живет. Все, что он делает, — правда. Мы позволяем себе явить себя этой правде, какой бы она ни была, дать ей право на жизнь. Признать ее существование. Познакомиться с ней и подружиться».

И вторая, очень важная часть инструкции. Вы выходите и проживаете свою теневую часть вместе с товарищами по команде, вместе со зрителями. Возможно, у вас что-то не будет получаться, не исключено, что активируются ваши Стражники и включатся осуждающие «говорилки». Продолжайте быть во взаимодействии, позвольте проявиться всему, что будет приходить, всплывать в вашем сознании. Когда представление завершится, повернитесь и медленно, с чувством собственного достоинства покиньте сцену. Уйдите в полной тишине! По завершении представления мы запрещаем зрителям аплодировать, восклицать, каким бы то ни было образом поддерживать тех, кто на сцене.

Если вам кажется, что ваше выступление было полным провалом и ужаснейшим в жизни позором, все равно говорите себе: «Я молодец! Я та-а-а-ак оскандалился! Но зато ка-а-а-а-ак я это сделал!» Покинув сцену, вы снимете

* Игроки загадывают слово или фразу, которую водящий должен показать пантомимой — жестами, мимикой, позами. Играть можно и команда на команду. *Прим. ред.*

клоунские носы и выйдете на поклон. Вы вновь окажетесь на сцене как целостная личность. Это очень важно: играя, вы были лишь частью себя — теневой фигурой, которой дали право быть, жить, проявлять себя. После выступления вы возвращаетесь к зрителям целостными, во всем многообразии своего «я». И в этот момент им не возбраняется искупать, утопить вас в овациях, комплиментах, оглушить криками «браво!», «бис!», «потрясающе!».

Трудно переоценить эффект гештальттерапии. Что происходит после нее? Практически все отмечают гармонию и мир в душе. Словно кто-то с кем-то внутри перестал ругаться. Кто-то кого-то перестал обижать, задирать, стыдить, позорить, преследовать. Кто-то кому-то перестал что-то доказывать, читать мораль, упрекать. После выступления многие осознают: то, что так им мешало и забирало энергию, выматывало, — это золото, которое до сих пор было скрыто.

Сквозь смех и слезы вы сначала живете в своих заготовленных сценариях, а потом, выходя за их рамки, соединяетесь с энергией и характером своих теневых персонажей, импровизируя, интегрируя их в свою жизнь.

Домашнее задание — рекомендация

Почаще дурачьтесь! Играйте, шалите, безобразничайте. Как можно чаще устраивайте костюмированные праздники: на Новый год, на день рождения, на встречах друзей. В свое время прорывом оказались «пижамные вечеринки». Согласитесь, быть умным и серьезным в пижаме очень тяжело, поэтому в группе резко возрастает градус радости и спонтанности. Попробуйте и вы.

Позвольте это себе, почувствуйте дух детства, озорства, спонтанной радости. Во время следующего шага будет проще не прятаться за общую пижамность, а проявить себя, выразить свою индивидуальность. Не опасайтесь, что вас вдруг понесет, что вдруг вылезет нечто непотребное. Просто быть в образе, молча присутствуя среди других героев, уже познавательно и целительно.

Кто-то на вас посмотрит. Кто-то попытается вступить с вами в контакт. Даже скромно сидя в сторонке, вы получите бесценный опыт и информацию о том, как мир реагирует на эту вашу часть. А реагирует он по-разному,

но всегда целительно. Вы увидите, как это происходит на самом деле, а не будете обдумывать свои идеи. У вас появится выбор, как реагировать на реальность. Вы поймете, что хорошего привлекает к себе эта ваша часть, к чему надо быть готовыми.

Если вы решитесь пойти чуть дальше, то, выбрав свой теневой персонаж, попробуйте заглянуть за край, пожив некоторое время «из него»: несколько дней в неделю или часов каждый день в течение недели. Хорошо, если найдется надежный друг, который станет сопровождать вас в этом эксперименте. Он может просто быть рядом, а может проживать роль теневого персонажа. Мы будем признательны, если вы пришлете нам описание своего опыта. В нем вас ждет много разного, еще никогда не пережитого. Пробуйте, не стесняйтесь.

Глава 8

Архетип Дурака

Алэн Виньо говорит: «Клоун бьет эго в самое сердце. Когда мы надеваем клоунский нос, то соединяемся не с иронией, а с собственной искренностью».

Мы сами большие фанаты клоунады, с ее помощью мы учимся быть самими собой, чтобы без остатка проживать и праздновать разных себя. На одном из семинаров Виньо мы отчетливо поняли: клоунада обеспечивает доступ в нашу теневую часть. Именно поэтому она неотъемлемая часть работы с Тенью.

Раньше мы этого не делали, и тренинги хотя и получались глубокими, трансформирующими, но наряду с открытиями, осознаниями, инсайтами у многих участников оставалось ощущение, что они проделали очень тяжелую работу. Мы часто слышали: «Спасибо! Здорово!!! Все очень хорошо. Вот только устал, как будто поле вспахал!»

Сегодня участники радуются и выходят со словами: «Ух, как мы отвели душу, как порезвились! Но при этом получили доступ в глубину, чтобы раскрыть внутренние ресурсы». Интеграция теневых частей и энергий произошла, но не ценой преодоления, слез и горя, а с помощью чего-то еще.

Конечно, и слезы льются, особенно если теневая часть обиженная, отвергнутая, униженная, раздавленная, горюющая. Но это слезы того, что всегда рыдало внутри. Через потоки слез мы отогреваем себя, отпускаем свою боль,

исцеляемся. Какая-то наша часть плачет, чтобы привлечь к себе внимание, чтобы заручиться нашей поддержкой, защитой, любовью, благословением, чтобы избавиться от страданий прошлого.

Это «что-то», за счет которого так легко работается участникам тренингов, когда они веселятся и резвятся, играют и лицедействуют, и есть проявление Дурака — то самое соединение с архетипической энергией Трикстера, Шута. С другой стороны, все не так просто — следует быть аккуратными, ведь Дурак неоднозначен. Этот персонаж настоящий оборотень — то ласковый, то кровожадный.

Человечество знакомо с Трикстером, сообразительным и озорным, с древних времен. Во множестве обличий он присутствует в эпосе разных народов: Лиса в русских народных сказках или Койот у индейцев. Когда в сюжете появляется этот персонаж, никогда не понятно, чем все закончится. Трикстер бывает очень злобным, он может жестоко высмеивать как внешних врагов, так и своих товарищей. Ему все дозволено, он свободен от этики и эмпатии. За его юмором может скрываться агрессия, а шутки бывают злыми и колкими.

Для нас, как ведущих тренинга, главное — не переступить тонкую грань, а для этого требуется рассчитывать, сколько упражнений с Трикстером необходимо выполнить группе в зависимости от ее состояния. Это как со специями: лучше недоперчить, чем испортить все блюдо. Мы четко знаем, в какой точке должны оказаться в финале, а вот путь у каждой группы свой.

Участники играючи, легко проходят в свои теневые зоны — каждый на такую глубину, к какой готов. Включаясь в Трикстера, дурачась и сначала притворяясь своими теневыми персонажами, они постепенно входят во вкус и преображаются.

Кажущаяся несерьезность архетипа Дурака действительно позволяет избавиться от застарелых проблем, историй, которые годами нас тревожили, застряв и возвращаясь в воспоминаниях.

Теневые части каждого человека неуправляемы и им неосознаваемы, поэтому мы их и боимся. Нам часто кажется: там скрывается что-то плохое, огромное, серьезное, страшное, а проникнуть туда мы не можем. Зато архетип Дурака — прекрасный проводник, который отводит нас туда потому, что ему дозволено говорить правду, не боясь расправы.

Шут может изменить ход игры и расклад сил — ведь сделать вид, что никто не заметил его кривляний, невозможно. Сегодня, заглядывая внутрь себя, мы обнаруживаем там важные, раздутые субличности, которым кажется, что они здесь главные. И через архетип Дурака мы получаем возможность их высмеивать, даже если вся власть нашего внутреннего «королевского двора» действительно находится в их руках. Именно этот смех меняет конфигурацию частей в нашем внутреннем мире. Мы с большим удовольствием приветствуем проявления архетипа Дурака во взаимодействии с теневыми частями.

Надевая клоунскую маску, участник получает индульгенцию, официальную возможность безнаказанно быть таким, каков он есть на самом деле. Он заранее избавлен от любого страха осуждения или внешней оценки, ведь шуту разрешается быть любым. Отменяются понятия правильно — неправильно, можно — нельзя, хорошо — плохо. Всему — да! Да — жизни в полном объеме: без сортировки, навешивания бирочек, без раскладывания в коробочки.

С помощью игры, клоунады люди получают возможность познакомиться с тем, что в них есть, какие роли играют эти части, чему служат в разные моменты, и проявить их энергию: злость, скорбь, радость, печаль, счастье. Просто проявить. Позволить всему быть. Потому что это не хорошо и не плохо — это разные грани жизни.

Шут — это про позволение, про глоток свободы, про возможность дать себе чувствовать. Через дурацкое кривлянье, через фарс выявляется и проговаривается напряжение, даже самое тайное и хорошо скрываемое.

Дети дружат с этой энергией баловства и тотального проявления, а взрослые часто теряют с ней связь, поддерживая лишь какую-то свою часть, вытесняя остальное в Тень. Лишь немногие из людей во взрослом возрасте смеют открыто проявлять эту энергию.

В ходе тренинга ее демонстрируют все — и из нее складывается опыт. Сначала это точечное проявление вытесненных частей, затем больше, а после уже легко принимать решение о их проявлении в жизни: буду я это делать или не буду, а если буду, то где и в каких ситуациях. Это не «мне сказали, как надо себя вести» — это то, что я прожил, мой опыт, мое практическое знание. И я могу им управлять.

Упражнение «Дурацкий колпак»

Для выполнения этого упражнения группе нужно время на разогрев, но следовать предлагаемому нами алгоритму можно и самостоятельно. Привлеките напарника, с которым вы вместе читаете эту книгу, или ведите диалог с воображаемым собеседником.

Шаг 1. Группа разбивается на пары. Каждый участник вспоминает одну травматичную историю из своей жизни. Травму, которая до сих пор саднит. Один участник из пары несколько раз рассказывает про боль — мы просим его излагать историю, точно следуя инструкции. Второй оценивает действия партнера. Если верит — поднимает руку, если нет — держит руки опущенными. Последнее — сигнал для рассказчика: надо что-то изменить, говорить по-другому, глубже, честнее.

Итак, человек просто рассказывает историю боли. Делать это надо так, чтобы партнер поверил: там горе, заряд, обида. Говорящий эмоционально передает свои чувства, и многие слушатели воспринимают их: кто-то не может сдержать слез, кто-то явно гневается.

Шаг 2. Смена партнера. У каждого рассказчика новый слушатель и новая инструкция — изложить ту же ситуацию, но усилить ее. Например, в первой версии истории вы пришли домой, мама была не в настроении, а папа вас отшлепал. Теперь вы говорите: отец схватил ремень, бросил вас на пол и драл с 5 до 9 вечера. А затем передал ремень матери, и она продолжила экзекуцию до 6 утра. И так целый месяц. Постепенно к истязаниям подключились и бабушка, и соседи. Когда ремень порвался, принесли новый. Прямо грузовиками подвозили ремни, а вся улица кричала: «Бей сильнее!» Нужно накрутить и усилить реальную историю о начавшейся тяжелой жизни.

Шаг 3. Смена партнера. Вновь та же история, но уже изложенная с позиции обучения. Чему меня эта ситуация научила? Что в ней ценного? Какие уроки там были? Например: «Когда я вошел в дом и мама взяла ремень, я, с одной стороны, испугался, а с другой — во мне возникло что-то новое, я почувствовал себя этаким героем-подпольщиком. Типа бейте — не убьете. А когда мне поддали два раза, во мне поднялась не только обида, но и злость. Я понял: хоть убейте — мне все равно, я не сдамся. До сих пор этот стержень

в себе чувствую, и если в жизни происходит что-то сложное, то опираюсь на него».

Шаг 4. Новый партнер и инструкция: обдумать ситуацию, найти что-то хорошее в ее развязке. Например: «Хорошим было то, что потом маме стало стыдно, она мне купила велосипед, и это оказалось классно. Велосипеда ни у кого из моих друзей не было, а у меня он появился. Потом мама была со мной ласковой. Папе, кстати, от нее тоже досталось, он даже начал заниматься со мной математикой. Эти занятия действительно мне помогли. Раньше я сам учил и алгебру, и геометрию, мучился, а теперь подтянулся и хорошо учился до окончания школы. И все благодаря этой же ситуации. А еще у меня улучшились отношения с папой. Он вдруг по-новому стал смотреть на меня, а я понял, что папа — это не только тот, кто приносит деньги и хлопает по попе маму, но и вообще-то классный мужик. Мы стали вместе ездить на рыбалку».

Шаг 5. Новый партнер и инструкция: рассказать эту же историю на несуществующем тарабарском языке. Сначала участники тренинга запинаются, но потом свободно начинают изъясняться на тарабарском. Это всегда очень весело. На таком языке примерно обычно гулят младенцы. Вы как бы держите ситуацию, похожим образом ее озвучивая.

Шаг 6. Новый партнер и инструкция: изложить историю жестами — с сурдопереводом. Представьте, что ваш рассказ нужно показать буквально на пальцах и с помощью мимики. Это делают все.

Шаг 7. Новый партнер, и все участники исполняют оперетту на свое либретто (свою историю).

Когда мы просим рассказчиков после завершения упражнения посмотреть в боль их ситуации, то получаем удивительную вещь: 100% из них говорят, что они помнят ситуацию, но эмоционального заряда практически нет. Боль, которая столько лет была с ними, вдруг куда-то ушла.

В этом упражнении мы отпускаем боль своих печальных историй, вытаскиваем на поверхность засевшие внутри злость и обиды, как будто избавляемся от старых заноз.

Когда мы смеемся над чем-то из архетипа Дурака, как в описанном упражнении, то в этом смехе нет высокомерной интеллектуальной составляющей собственного превосходства. Мы просто радуемся — естественно, как в детстве. Это особенное веселье, этот смех соединяет нас с точкой «здесь и сейчас». Когда мы искренне хохочем, то ощущаем тотальное присутствие в моменте смеха, а ничего другого не существует.

Каждый из участников знакомится с какой-то своей теневой частью. Как правило, это свежеобнаруженная теневая часть, и окрашена она негативно. Например — тиран или жадина. Мы часто видим живущих в Тени раненых детей: брошенных, забитых, отвергнутых. Это может быть и склочница или торговка.

Первичное знакомство с этой теневой частью происходит через отыгрывание ее в дзен-театре, когда в полной тишине каждый находит для нее место в пространстве. Участник встает так, как хотела бы встать эта часть, — он позволяет своему телу занять ее положение, а разум просто наблюдает. Дальше мы используем японский театр — движение начинается через «ма» (паузу, пустое пространство). Плавное движение, остановки, осознанность здесь и сейчас позволяют еще больше познакомиться с этой частью (см. главу 7 «Телесность и Тень»).

Наше самое любимое, яркое и дурацкое упражнение — отыгрывание найденных теневых персонажей в драматических историях. Их придумывают группами, и все роли обязательно воплощаются в сценарии. То, как мы формируем группы, — это секрет для участников. Принципы отбора персонажей могут быть различными: однородная группа — например, из раненых детей. Или мы берем серьезного прагматика и перфекциониста и добавляем к нему веселую девушку без комплексов. Еще есть среди героев ребеночек, изгой-отшельник-наказанный-брошенный-подстоломживущий — и его определяем в эту же группу. Старая бабка, которая мозг выносит всем и вся, — и ее сюда же. По сути, мы компонуем семейную картинку антигероев.

Очень часто в одну группу попадают король или королева; их дочка, которая отбилась от рук; мать-старуха, королева или ведьма; непонятно чей любовник; робкий сынок-подросток. Мы смотрим на всех персонажей, представленных в общей группе, и собираем из них малые группы — такие, чтобы входящие в них люди могли создать сценарий для его воплощения

в жизни. Задача драмы, которую им предстоит разыграть на сцене, — предоставить пространство, сделать их главными, теми, кто определяет ход событий. Часто все остальные участники группы, смеясь и плача одновременно, узнают свои семьи. Приходит понимание, что именно эти теневые части определяют сцены, повторяющиеся в жизни.

Упражнение «Сценка из клоунады»

К этому моменту все участники уже привыкают к той теневой части, с которой они соприкасаются на протяжении трех дней работы. Они спокойно представляют ее остальной группе — как бы позволяют ей выглянуть во внешний мир.

Ведущие дают командам задание: нужно написать мини-сценку и отрепетировать ее, чтобы через два часа сыграть на сцене. В мини-сценке есть оговоренные нюансы. Каждый из выступающих должен проявить характер своей части и помочь в этом товарищу по группе. Другими словами, задача — взаимодействовать, помогая друг другу, проявить себя и показать, что у всех собравшихся есть теневые части.

Это действительно сложная задача, но участники начинают обживаться в мини-группах в тех ролях, которые вскоре будут предъявлены всем. Позволение — или даже задача — проявлять вовне свою запрещенную часть высвобождает энергию. А вскоре еще появляется и творческий задор.

Вообще есть три фокуса внимания — фокус **«я»**, фокус **«мы»** и фокус **«мы большое».** То есть в каждом упражнении есть я, есть мини- и макрогруппа. Это значит: взаимодействуя на сцене, все должны соприкасаться с собой, с теми, кто в это время выступает, и работать на публику. Надо обращаться к залу, к зрителям — взаимодействовать с ними, ведь они проживают представление вместе с выступающими. Не забывать себя и того, кто выступает рядом, не забывать, для кого и зачем происходит действие на сцене, и действовать самому. Такое тотальное проживание жизни в трех фокусах позволяет избавиться от ограничений и зажатости.

Включаясь, вы удерживаете себя в роли, в эпизоде, в зрителях. Хотите вы того или нет, но вы перестаете ограничивать себя в проявлении чувств, оценивать, критиковать. Вы действуете спонтанно и естественно, красиво и гармонично. Отчего так происходит? Просто мозгу не хватает

«оперативной памяти», чтобы удержать разом три фокуса, да еще и покритиковать себя.

Перед представлением участники группы выстраивают сценическое пространство в соответствии с придуманным сценарием и передают ведущим список необходимых музыкальных фонограмм. Наконец начинается самое интересное — представление. Разворачивающиеся на сцене события настолько захватывают выступающих, что энергия, которая скрывалась в Тени, устремляется наружу — в активной, но безопасной форме. Играя, лицедействуя, люди знакомятся с собой и друг с другом — новыми, состоящими из ранее скрытых частей. На представлении раздается много смеха. Он, как и аплодисменты, позволяет еще лучше узнать и больше проявить эту часть, погрузиться в нее, на какое-то время стать ею, увидеть то, что пугало, смущало и обескураживало, что еще в ней есть смелое, прекрасное, восхищающее.

Есть еще один важный момент: когда мини-группа готовит сценарий, участники договариваются о сюжете, но на сцене их захватывает импровизация. Персонаж начинает раскрываться в новом действии. Сценарий обрывается, появляется спонтанная жизнь героев. Участники сценки органично вливаются в странную сумасшедшую семью — с папой-самодуром, мамой-королевой, дочкой-дурочкой, мечтающей о свадьбе с принцем, общим любовником. Или — в скопление маленьких, несчастных и обиженных детей, соревнующихся, кто громче плачет, под руководством злой няни… И многое другое! Разворачивается трагикомедия, свободная от страха реальности.

Выпуская на сцену своего внутреннего Дурака, наряжая его в смешной костюм персонажа, которого мы ни за что не показали бы в приличном обществе, мы получаем доступ к замурованной в стыде и правилах энергии. Мы соединяемся с ней, чтобы стать живыми и более наполненными, — сначала на нашей сцене, а потом и в жизни. Это вовсе не означает, что участники вернутся к себе домой такими странными персонажами. Но они получат разрешение на легализацию тех частей, которые до этого жили у них внутри, а вместе с этим снизят напряжение и станут более свободными.

Глава 9

Что делать после разговора с Тенью?

Подводя итоги, предлагаем вернуться к модели психосинтеза. Представьте: идет заседание управленческого совета вашей жизни. За большим столом собрались разные субличности — они принимают решения, спорят, некоторые оживленно общаются, как родные, а некоторые едва знакомы. Иногда они бросают жребий, иногда голосуют, подводят итоги жизненных этапов, но голос не каждого присутствующего громок. Порой в комнату врываются никому не известные «чужие» субличности в плащах с капюшонами. Они пытаются взять инициативу в свои руки, диктуют новые правила, подкидывают готовые решения, совершают странные для всех действия и выбегают.

Иногда это происходит быстро и достаточно тихо: мелькнули, что-то подменили или сделали — и исчезли. И снова как будто все в порядке, но события уже идут по другому сценарию, отклоняясь от задуманного, — и происходящее становится малопонятным. А еще иногда неожиданно может разразиться громкий скандал, спровоцированный нетипичным поведением человека. Так работает Тень.

Наша задача — рассекретить тайных, но влиятельных персонажей, сделать их полноценными участниками управляющего совета, осознанно перераспределить силу и влияние между всеми его участниками, увидеть,

как те, кто прячется в Тени, окажутся вытесненными, и вернуть им право голоса в реальной жизни.

Внедрение изменений в жизнь после знакомства с Тенью можно сравнить с устранением завалов, мешающих роднику пролиться ручейком и со временем превратиться в полноводную реку. Опыт показывает: недостаточно просто устранить препятствие. Ручеек, все-таки пробивший себе дорогу, из лучших побуждений, от страха или непонимания кто-нибудь может опять завалить мусором.

Эта глава посвящена созданию необходимых условий для желанных изменений.

Один из участников нашего тренинга, еще только знакомясь в группе, гордо объявил: «У меня нет Тени. Я три года провел на кушетке психоаналитика и теперь знаю все причины своих неурядиц и страданий». Мы не удержались: «То есть теперь вы страдаете, понимая причины своих страданий?» — «Да. И желанные изменения в жизни всё не наступают». На этой фразе нам стало понятно: главная причина неудовлетворенности жизнью у этого участника — в его сопротивлении.

С одной стороны, мы хотим измениться, работаем над этим, нередко затрачиваем колоссальную энергию, время и деньги. С другой — мы не хотим нового: боимся, стесняемся, опасаемся, остерегаемся этих самых желаемых нами изменений. Вы никогда не задумывались, что страдать легче, чем меняться, чем что-то делать, совершать попытки? Двигаться, рисковать?

Терпеть проще: «Я терплю и надеюсь, что все само собой преобразуется. Терплю и тем самым учусь терпеть еще больше». Психика с годами становится все более ригидной — с возрастом импульс к изменениям должен быть намного больше, чем привычный дискомфорт. Кроме того, с годами комфорта становится больше, привычка заставляет считать, что и так хорошо, — просто чего-то не хватает, но совсем чуть-чуть. А так ведь все нормально. И все остается по-прежнему. Но ведь первым шагом для изменения жизни является намерение что-то изменить. Не попытка, не опыт — намерение.

Так же человек впервые приходит в спортзал. Он покупает дорогой спортивный костюм, тренер показывает ему тренажеры и демонстрирует, как они работают. Человек побегал на дорожке, покачался, поподнимал штангу

и через два часа почувствовал: тело устало, отозвалось на нагрузку. А в зеркале ничего не изменилось. Ни-че-го. Человек возмущается: «Вы обещали красивую осанку и рельефные мышцы. И еще что жир исчезнет». Тренер улыбается: «Конечно, все будет. Но через год, если заниматься два-три раза в неделю. А еще нужна диета и режим сна». А это уже целый комплекс, на который человек не желает подписываться: «Хочу стройную фигуру, и побыстрее».

Мы, к сожалению, тоже вынуждены рассказывать про длительный процесс внедрения изменений.

Один из важных элементов — сопротивление окружающей среды. В первую очередь близких людей — родителей, друзей, родственников, коллег. Они вкупе напоминают иммунную систему организма, которая чутко реагирует на любое стороннее воздействие, независимо от того, что его оказывает — вирус или заноза. При этом иммунитет не просто просыпается, он делает все, чтобы сохранить целостность организма. Порой дело доходит до парадокса.

Мы много раз наблюдали, как окружение человека искренне хотело, чтобы он изменился: его уговаривали, просили, умоляли, требовали, настаивали. И вот человек начинает меняться. Превращается в инициативного, честного, отзывчивого, активного, внимательного — просто идеал. Он избавляется от вредных привычек, формулирует цели и начинает настаивать на своем. Начинает действовать. И немедленно те же люди, которые требовали перемен, не сговариваясь, начинают делать все, чтобы изменения прекратились, а человек стал прежним.

Мы всегда предупреждаем: самые близкие сделают все возможное, чтобы вы не изменились. Причем сопротивляться они будут не со зла — им просто беспокойно, тревожно, непонятно, страшно. Ведь они привыкли к вам прежнему. Бывший вы для них понятен и предсказуем. Возможно, они страдают от вашего поведения, искренне переживают за вас, терпят из последних сил, но они приспособились, они знают, как надо себя вести с вами старым, и совершенно не понимают, как быть с вами новым. Вы изменитесь, и им тоже придется меняться, привыкать. А этого никто не хочет в силу человеческой природы. Проще продолжать привычно терпеть и страдать, но не испытывать фрустрации от новизны, а беспокойства — от неизвестности.

Что необходимо сделать, чтобы личностная работа кроме возможных бонусов принесла безопасные и желанные изменения? Чтобы импульс к переменам, возникший при прочтении нашей книги или после тренинга, не рассосался, а инициировал действия?

Прежде всего важно сформировать **намерение** в отношении изменений — одного желания недостаточно. Для этого существуют разные способы. Мы предлагаем создать в воображении образ будущего. Поместить в него себя, пропитаться тем хорошим, к которому они стремятся.

Однако есть маленькая тонкость. Образ будет работать как намерение, если его действительно прожить, прочувствовать телом, а не просто сочинить, раскрасив во все цвета радуги. Одного представления недостаточно. Между «подумать о...» и «прожить» существует большая разница.

Представьте себе, что вы взяли в руку насекомое. Теперь начните ме-е-е-е-едленно сжимать кулак. Насекомое будет пытаться освободиться, начнет беспомощно шкрябать колкими лапками по вашей ладони... Но вы будете продолжать сжимать руку, пока не раздастся хруст хитиновой оболочки и липкое внутреннее содержимое не начнет протекать сквозь ваши пальцы. Желтое с зелеными вкраплениями...

Медленно поднесите кулак к лицу. Рассмотрите текущую жидкость. Втяните воздух и почувствуйте запах. Что вы ощутили? Вряд ли у вас началось обильное слюноотделение и засосало под ложечкой в предвкушении лакомства. Скорее всего, вы почувствовали омерзение, брезгливость, желание бросить, вытереть руку, помыться... Бр-р-р-р-р-р... На мерзость среагировал не только ваш мозг — весь организм, все ваше существо.

Примерно такое же по силе, только с другим знаком, переживание должно быть у вас, когда вы рисуете образ будущего. Это переживание пропишет на клеточном уровне намерение достичь результата. Мы рекомендуем визуализировать, создать материальное воплощение того, что вы представили: нарисовать или сделать коллаж, повесить на стену. И каждый день по нескольку раз упираться взглядом в свою мечту, каждый раз заново переживать желанное будущее.

Создав намерение, ощутив внутреннее переживание, вы, как правило, не знаете, как физически применить новый опыт во внешнем мире. Круг замыкается: чтобы стать другим, я должен вести себя по-другому, но я не могу,

поскольку никогда раньше этого не делал. И тогда на помощь приходит ритуал.

— Я хорошо помню, — вспоминает Александр Савкин, — как в первом классе учительница нам говорила: «Только представьте, дети, первобытные люди перед охотой проводили ритуалы. Они верили: если нарисовать на стене антилопу, бросить копье и попасть, то охота будет удачной!» Учительница многозначительно обводила класс взглядом — типа мы-то с вами понимаем, какая это чушь. А первобытные в это всерьез верили. Я помню, как раздувался от гордости: я-то знаю, что это глупость. Я, первоклассник, умнее первобытных взрослых дядей и теть!

Только много лет спустя Александр пришел к выводу: современным людям далеко до первобытных предков в области ритуалов. Ритуал способствует получению на физическом уровне первичного опыта, выполняет роль мостика между внутренним и внешним мирами.

Пример ритуала после работы с Тенью. Мужчина Э., 36 лет, пришел на тренинг, потому что его беспокоила потеря радости жизни, ее смысла. В начале тренинга он, характеризуя свою жизнь, рассказал анекдот: «Мама, почему все дети едят сахарную вату, а я настоящую?»

На тренинге у него ярким воспоминанием проявилась фигура мальчика лет пяти, который мечтал о кукле. Родителей смущала странная просьба сына. Однажды они повели его в магазин, где на свой вкус купили «настоящую игру». Ребенок был еще слишком мал, и смысла «настоящей игры» просто не понял. Зато она понравилась родителям. Теперь вечерами они упоенно играли, а сына, который хотел пообщаться с мамой и папой, привлечь их внимание, заняться чем-нибудь с ними вместе, прогоняли спать — чтобы не мешал.

Ритуал, который помог бы участнику переписать эту внутреннюю сцену, выглядел так: я возьму себя пятилетнего за руку и пойду в детский магазин. И куплю именно то, что выберет мой маленький ребенок. Дальше — рассказ участника.

На подходе к магазину я ощутил волнение и теплоту детской ручки в своей ладони. Ощущение оказалось настолько сильным, что я невольно посмотрел на свою сжатую руку. «Мы» шли между рядами игрушек. Когда показался отдел кукол, мои ноги невольно пошли быстрее.

Глаза участника сканировали ряды кукол, взгляд ощупывал их одну за другой: «Мой взрослый мозг оценивал: у этой неестественные глаза; та слишком большая;

рядом — непропорциональная; над ними — просто уродка. Кто вообще делает такие куклы?! И кто их купит? Взгляд побежал дальше, и вдруг где-то в глубине сердца тихо, как бы боясь отказа, раздался голос: "Эта!" Взгляд вернулся к некрасивой малышке: "Да-да, пожалуйста, я очень прошу — эту!"»

Участник-взрослый стал смущенно оглядываться по сторонам, боясь, что его кто-то услышал. Он был готов начать оправдываться, но поймал себя на мысли, что не знает, какие слова надо произнести. Как объяснить, что мальчик хочет не машинку, а куклу? И ему стало стыдно за ребенка: «В смущении я прошептал: "Давай посмотрим, что есть в другом отделе. Возможно, там тебе что-то понравится еще больше, и мы это обязательно купим"».

Он уже было двинулся в другой отдел, но почувствовал, как «оборвалась ниточка, связывающая меня с моим сердцем». Тот же тихий голос прошептал сквозь детские слезы: «Я знаю, ты купишь то, во что будет интересно играть тебе». Участник остановился, на ватных ногах вернулся к выбранной кукле, взял ее с полки и пошел к кассе.

Мозг попытался взять происходящее под контроль: «Хватит. Ты заигрался в психологические игры. Верни куклу на место и иди домой». Но руки только крепче сжимали игрушку: «Я вытащил бумажник и стал расплачиваться, пытаясь понять, что происходит. На меня нахлынула радость от осознания очень простой вещи: в жизни важно делать глупости, совершать бессмысленные и бесполезные поступки. Реализовывать "хотелки" просто так — ради радости, ради прикола, ради "пусть будет". Просто потому, что сейчас так хочется. Не "почему", не "зачем", а "просто так"».

Правильно созданный и проведенный ритуал позволяет перевести внутренний опыт в конкретные действия на физическом уровне; объемно, целостно пережить то новое, что родилось во время встречи с Тенью; увидеть ростки начинающихся перемен и получить вдохновение.

Ритуал помогает легализовать отверженные части — как в примере с мальчиком, который хочет «странную игрушку». Взрослый мужчина не покупает себе кукол, но его внутренний ребенок получил опыт исполнения своего желания, переживания детского счастья, неподдельной радости. Теперь он может реализовывать свои мечты и радоваться, а не пропускать их мимо, заклеймив внутренним штампом «мне все равно не достанется то, что я хочу».

Важно придумать ритуал, который впустит в жизнь вытесненные в Тень «плохие» части, показавшие свои ушки в предыдущих упражнениях, например в антисказке. Правильный ритуал позволит им проявиться через

действие, эта часть получит статус «так тоже можно», изменится внутренний расклад сил между субличностями — и наступят внешние изменения, придут другие решения и поступки.

Дадим еще несколько практических советов относительно возможного внешнего сопротивления. Одно только знание, что мир в лице ближайшего окружения, скорее всего, не будет рукоплескать вашим изменениям и поддерживать на этом пути, зачастую действует целительно и позволяет выработать правильные стратегии поведения. Понимание, что «это нормально», позволяет сохранять силы, веру, энергию, которые важны, особенно на первых этапах изменения. Понимание того, что ты не исключение, а один из тех, кто уже прошел по этой дороге, вдохновляет.

Возможно, слова Махатмы Ганди послужат вам поддержкой в сложные моменты: «Сначала они тебя не замечают, потом смеются над тобой, затем борются с тобой. А потом ты побеждаешь». Секрет изменения отношения окружающих: если хочешь что-то изменить вовне, начни меняться сам. По мере того как вы начнете меняться, окружающие люди станут постепенно привыкать к вашей трансформации, примут ее, почувствовав, что лично для них она не представляет опасности. А потом и сами начнут меняться, воодушевленные тем, что происходит с вами. Или смирятся, видя вашу непреклонность. Кое-кто может и уйти из вашей жизни, будучи не в силах остановить изменения и оказавшись не готовым хоть что-то сделать с собой ради того, чтобы продолжать оставаться с вами.

Участники тренингов часто задают нам вопрос: «Надо ли говорить ближайшему окружению о своих целях, планах, выборе?» Мы возвращаем им этот вопрос и просим ответить на него, опираясь на свой и чужой опыт. За то, чтобы говорить, и за то, чтобы хотя бы какое-то время сохранять свои планы в секрете, выступает равное количество.

Красивый ответ мы встретили в «Дхаммападе»*: «Если найдешь разумного друга, готового идти вместе, праведно живущего, мудрого, превозмогающего все невзгоды, — иди с ним, радостный и вдумчивый. Если не найдешь разумного друга, готового идти вместе, праведно живущего, мудрого, —

---

* Сборник основных этических принципов раннего буддизма, состоящий, как считается, из стихотворных изречений Будды. Датируется примерно III в. до н. э. *Прим. ред.*

иди один, как царь, отказавшийся от завоеванного царства, или как слон в слоновом лесу».

Говоря современным языком, если в вашем окружении есть люди, готовые вас поддерживать, помогать, вдохновлять, быть снисходительными к вашим неудачам (а они, скорее всего, есть), — поделитесь с ними своими планами и дайте им помочь вам. Расскажите, чего вы ждете от них, а чего им делать точно не надо, если они хотят, чтобы вы достигли поставленных целей.

Если у вас нет единомышленников, то держите свою внутреннюю работу в тайне. Ваши мечты, желания, цели уязвимы, как молоденький росток, их нужно оберегать. Вы сможете поделиться своими изменениями, когда они станут сильными, необратимыми. Не ради поддержки — ради испытания. В Древней Персии, прославившейся своими коврами, готовые изделия бросали под ноги прохожим, чтобы те как следует потоптали их пыльными ногами. От этого ковры становились мягче и обретали конечную ценность.

Резюме

Чтобы изменить жизнь, необходимо:

— Создать мощное намерение измениться.
— Определить теневые аспекты, мешающие реализации намерения.
— Создать и реализовать ритуал.
— Учитывая сопротивление окружающей среды, наметить реальные шаги на рубеже роста и начать их совершать.
— Что-то изменить в окружающей обстановке, чтобы постоянно натыкаться на знак — символ ваших изменений.
— Создать систему поддержки, которая позволит закреплять получаемые результаты.

Глава 10

Тень в бизнесе

Эта глава отстоит от прочих, мы даже думали, стоит ли ее вообще включать в эту книгу. Но все же решили хотя бы в общих чертах осветить часть малоизученной, но очень интересной области.

Обозначим две ее части. Индивидуальная Тень, прежде всего Тень собственников, топ-менеджеров, ключевых сотрудников компании, как наиболее влияющая на бизнес. И Тень команды, группы — феномен, возникающий в результате неосознанного взаимодействия людей.

Индивидуальная Тень в бизнесе

Возможно, многие, опираясь на собственный опыт, уже сделали маленькое открытие: достоинства и недостатки бизнеса являются продолжением достоинств и недостатков их владельцев, а также — несколько в меньшей степени — сотрудников, обладающих влиянием и властью.

Практически постоянно, общаясь с собственниками и членами управленческой команды, мы сталкиваемся с проявлением теневых аспектов. Золотая Тень, как правило, хлопот не доставляет, но вызывает недоумение, удивление, трепет, легкий страх и опасение: а вдруг исчезнет?

Негативная Тень проявляется как источник торможения бизнеса, нерешаемых проблем, страхов, неспособности принять решение; невозмож-

ности следовать намеченному плану, предвидеть и планировать, находить правильных людей, выстраивать эффективную структуру управления, формировать рабочую команду и многое другое. Вот несколько примеров.

Примеры золотой Тени в бизнесе:

- Вокруг человека «сами» собираются правильные люди — он «ничего» для этого не предпринимает, они находятся самопроизвольно, все как на подбор честные, ответственные, инициативные. На наш вопрос: «Как вы это делаете?» — мы слышим чуть смущенный искренний ответ: «Я не знаю. Простите. Оно как-то само собой получается. Так было всегда».
- У собственника бизнеса потрясающая чуйка, интуиция. На вопросы: «Как это у вас работает? В каких ситуациях? Что вы для этого делаете?» — ответ практически всегда один и тот же. Догадались, какой? Правильно: «Я не знаю».
- Молниеносное и безошибочное принятие решений в ситуациях форс-мажора.
- Умение быть в гуще конфликта, в его эпицентре, с неизменным разрешением проблем.
- Получение многих результатов иначе как везением не объяснишь. Концентрация благоприятных ситуаций, везений, удач вокруг некоторых руководителей статистически намного выше, чем вокруг остальных.
- Человек блестяще продает, проводит переговоры различной сложности, ориентируется в огромных объемах обрывочной информации, структурирует хаос, выступает перед большими аудиториями. Обладает прекрасным чувством юмора, способностью к импровизации, актерским талантом. Это мы называем данностью. Ответ на прямой вопрос: «Как это у вас работает?» — всегда один и тот же: «Не знаю». Нередко при этом добавляют: «Спасибо папе и маме!» Конечно, спасибо!

Но в этом случае синонимом «данности» является слово «неосознанность». Или, если использовать наш термин, золотая Тень. Зачем же с ней

работать, выводить на свет божий, осознавать, если она и так работает? Чтобы понимать, как она устроена, управлять или соуправлять ею. Не ждать прибытия музы, а призвать ее в нужный момент и привлечь к сотрудничеству, чтобы повысить КПД вашего таланта. Опыт показывает: его можно увеличить во много раз.

И едва ли не самое главное — избавиться от мистического беспокойства, от опасения, что на этот раз «не сработает». Не проснется интуиция, не найду что сказать, забуду текст, подведет воля.

Побольше бы нам золотых Теней!

Давайте рассмотрим **проявления Тени на управленческом уровне в бизнес-среде**. В начале каждого примера дадим название теневому аспекту, затем покажем его проявления, а в заключение укажем на возможные угрозы как для самого обладателя указанной Тени, так и для компании в целом.

Пример 1. В Тени — страх менеджера совершить ошибку. Такой клерк очень внимателен; он знающий, постоянно обучающийся, занимающийся собственным развитием сотрудник. Он не спешит делать выводы, принимать решения, брать на себя ответственность. Он думает, взвешивает, оценивает, снова и снова подвергая проверке уже принятые коллегами или им самим решения. Прежде чем приступить к выполнению поставленной задачи, он составляет (а зачастую буквально записывает) планы достижения цели. За ними следуют планы планов и планы планов планов…

Проявление Тени — это не хорошо и не плохо. Но крайне важно осознавать минусы, практически непреодолимые, пока Тень не проявлена и не интегрирована. Каковы минусы страха совершить ошибку?

- Потеря скорости. В ряде случаев цена ошибки в тактическом действии значительно меньше стратегических выгод, которые могут быть получены при быстрых, своевременных действиях.
- Такой менеджер, особенно если он топ-менеджер, практически не может функционировать в ситуации неопределенности. Ведь тогда важны маленькие незатратные эксперименты — именно они позволяют осознать, оценить происходящее на рынке. Из множества опытов бóльшая часть не дает положительного результата.

– Такой менеджер создает среду, исключающую спонтанность, инновации, творчество, креативность: все должны действовать «по уставу» и по инструкции. Один из наших клиентов сказал так: «Мои сотрудники не имеют права на ошибку. Они должны дуть даже на холодную воду».
– Менеджеру крайне сложно выстраивать свою карьеру. Он, как правило, ограничивается уровнем исполнения чужих приказов, привычными действиями, работой в понятных ему ситуациях определенности, предсказуемости.

Пример 2. В Тени — заниженная самооценка. Со стороны это может выглядеть парадоксально, так как внешне нет даже намека на какие-то комплексы. У человека может быть несколько высших образований, включая МВА и стажировки в ведущих западных компаниях; он уверенно держится, эрудирован и начитан, обладает широким кругозором, постоянно где-то учится, признан в бизнес-кругах, часто выступает с высоких трибун. Бизнес на вид успешен или даже очень успешен. Но!

Случай первый. Работаем с Г., собственником бизнеса.

Последние полгода у него практически не было выходных. Просто шквал проблем: менеджеры не справляются. Оправдываются множеством только начатых серьезных проектов, необходимостью ввести в курс новых сотрудников, которые еще не адаптировались. У компании меняются подрядчики, и это тоже создает сложности. Нестабильна ситуация на рынке. У менеджеров среднего звена нет такого опыта, как у владельца бизнеса, они не могут мыслить стратегически, как он, — и ему, по его собственным словам, «приходится постоянно быть на подхвате» у 11 человек, работающих в его команде.

— Что значит «быть на подхвате?» — поинтересовались мы.

— При возникновении проблемы работать скорой помощью: приехать в филиал или подразделение и исправлять все в ручном режиме.

— На что похожи ваши действия? Ваше поведение, то, как вы управляете?

— Представьте себе 11 футболистов, я среди них. Нам во что бы то ни стало надо выиграть. Я бью по мячу и надеюсь, что подачу примут и разовьют успех. Но тот, кому предназначался мяч, его не берет. Я мчусь вперед, чтобы перехватить свою же подачу. Догоняю мяч. Опять бью, уже в другой угол поля, надеюсь, что там-то его примут и сыграют как надо. Но и там мой нападающий враскоряку. И я опять догоняю свой мяч. Так в одиночку и бегаю по полю.

Остальные игроки тоже присутствуют на поле, они красивые, нарядные, вальяжные, но не играют, а фланируют вокруг владельца. Кто-то подбадривает, кто-то восхищается, кто-то изображает на лице чувство вины, кто-то обижается, что его, героя, недооценивают. А ему в одиночку приходится и голы забивать, и от соперников отбиваться, и решать другие проблемы. А потом успокаивать, утешать, подбадривать коллег и настраивать их на очередную победу. Сил уже не хватает, до конца тайма еще много времени. И владелец бизнеса с ужасом осознает: после свистка перерыв, а потом еще один тайм, потом еще два дополнительных, потом пенальти, а завтра новая игра…

Напомним: причиной такого поведения стала скрытая в бессознательном заниженная самооценка. Из далекого детства всю жизнь звучит фраза: «Ты никто и звать тебя никак». Все поведение выстраивалось как противодействие: «Я смогу. Я все буду знать. Я всем докажу».

Каковы в нашем случае потенциальные угрозы для человека и бизнеса? Как говорит он сам, «до какого-то момента такое поведение тешило самолюбие» — приятно ощущать себя незаменимым, нужным, важным. Но вдруг он почувствовал: ресурсы на исходе. Он продолжал надеяться, что стоит чуть-чуть потерпеть — и все наладится, что все изменится, выровняется.

— Но в какой-то момент я четко понял, что всё — «со всей этой хренью» я взлететь не смогу. Я четко осознал, что так больше нельзя, что это дорога в никуда… Что я становлюсь главным препятствием для своего бизнеса, разрушая себя и все вокруг. Я четко это понял, но поделать ничего не мог. Возникли внутренняя боль, раздражение, апатия. Я стал ощущать выгорание. Начались серьезные конфликты в семье, так как я почти не бывал дома, жил на работе. Бизнес занимал все мои мысли: если я отвлекусь — все пропадет, рухнет. Буквально рухнет.

Случай второй. В Тени — также заниженная самооценка, но ее проявление выглядит иначе.

Б., собственник бизнеса, интенсивно вкладывается в развитие своих менеджеров и гордится, что сам вырастил свою управленческую команду. Люди редко увольняются из компании, а те, кто ушел в надежде сделать карьеру в других местах, растеряли свои позиции и показали рынку полную профессиональную непригодность. И это тоже предмет гордости.

Сложности внутри компании начались, когда было решено вывести бизнес на другой уровень. Вдруг оказалось, что в топ-команде нет стратегов, командных игроков, креативщиков, способных генерировать идеи. Никто не может отстаивать свое мнение в ситуациях неопределенности, брать на себя ответственность, рисковать. Было неприятно и болезненно осознавать, что выращена ручная команда, бóльшая

часть которой не соответствует занимаемым должностям по уровню развития или личностным данным. У топ-менеджеров отсутствовали целеустремленность, здоровые амбиции, элементарные желания.

Руководитель вливал в подчиненных свою уверенность и энергию, многое делал за них, постоянно подбадривал, подстраховывал, брал на себя ответственность за их фронт работ. Они же напоминали последних деревянных солдат Урфина Джюса*, на которых уже не хватило волшебного порошка, чтобы они стали полноценными воинами, — они могли кое-как двигаться, но не были способны сражаться.

Так парадоксально работает теневой аспект. У человека заниженная самооценка, и он бессознательно делает все, чтобы вы были успешны. Чтобы вы никогда не переживали боль и унижения, которые переживает он. Но невозможно создать условия для появления адекватной самооценки у других, если сам ею не обладаешь. Создается лишь иллюзия самооценки, никто не чувствует себя полноценным менеджером, по-настоящему способным справляться с задачами. Можно представить себе, как это роняет бизнес.

Пример 3. В Тени — запрет на достоинство и, как следствие, невозможность сказать: «Я имею право».

Предприниматель Ф. руководит собственным делом. Довольно успешен, с хорошей интуицией, с умением чувствовать бизнес, способен к созданию нового. Он открывает очередной перспективный проект, свободных денег становится меньше, а количество временны́х и нервных затрат увеличивается. На тренинг предприниматель вынес проблему: бизнес достиг определенного уровня и перестал развиваться.

Все попытки сдвинуть дело с мертвой точки только усугубляют ситуацию. Появляются новые перспективные проекты, под них находятся люди, но реализация съедает все деньги и тормозится. Бизнес сторнирует, прибыли не дает, но сосет деньги, так как требует поддержки. Кроме того, на него надо тратить силы и другие ресурсы и периодически делать дополнительные финансовые вливания.

У предпринимателя появились долги, которые со временем начали расти. Возник глубинный страх: «Я не имею права позволить себе быть богаче, успешнее других». Предприниматель вдруг стал ощущать стыд, который особо усиливался на встречах с одноклассниками. Все, с кем он когда-то учился, были на ступеньку, две, на десять

* Повесть Александра Волкова «Урфин Джюс и его деревянные солдаты» из серии книг об Изумрудном городе. Урфин Джюс решил стать повелителем Волшебной страны, для чего делал деревянных солдат-дуболомов и посыпал их оживляющим волшебным порошком. *Прим. ред.*

ниже, чем он. К жгучему стыду добавилась и мантра: «Я не имею права быть богатым, не имею права быть успешным. Не имею права, потому что они тоже люди, они мои сверстники. Я с ними сидел за одной партой. Они страдают, и пусть мне тоже будет больно, я буду мучиться вместе с ними». Эта пластинка крутится в голове неосознанно и безостановочно.

Пример 4. В Тени — отсутствие права хоть что-то сделать плохо.

В бизнесе много перфекционистов. Их любят, ценят, они не подводят. Они все делают как надо и еще лучше. Но у перфекционизма есть и другая сторона. Особо выпукла она у перфекционистов-руководителей. Они, сами того не осознавая, развращают своих подчиненных, особенно если к перфекционизму добавляется эмпатия.

Каждый сотрудник быстро понимает: как ни старайся, босс все равно не будет доволен — планка чересчур высока. И подчиненные быстро учатся не перетруждаться. Делать ровно столько, чтобы не выгнали с работы, — остальное все равно доделает сердобольный босс. И он доделывает, сетует, что никто не может сделать так, как надо, и доделывает.

Если же для босса сотрудник — это функция, происходит все то же самое, только подчиненные живут в вечном страхе. Они находят свой производственный минимум, босс объясняет им, какие они тупые, безответственные, недалекие и какая часть тела у них вместо головы. При этом начальник даже не подозревает, что этих бездарей он породил сам. Серьезность проблем таких менеджеров прямо пропорциональна их карьерному росту.

Допустим, у менеджера было 5–10 подчиненных, он успевал все за ними доделывать. После повышения у него прибавилось сотрудников, их количество возросло до 20–30–50, и возникла неразрешимая проблема. Исполнительская дисциплина резко падает, руководство видит, что совершило ошибку, назначив на более высокий пост менеджера — ведь от него ждали блестящих результатов.

Начальника вновь понижают со всеми вытекающими последствиями — он испытывает растерянность, боль, стыд, обиду. Возможно, менеджер приложит неимоверное усилие, сделает рывок в надежде исправить ситуацию. И — сломается. Его одновременно и по полной накроют проблемы в семье, с друзьями, со здоровьем.

Пример 5. В Тени — быть хорошим для всех. «Папы и мамы» в бизнесе.

Такие руководители удивительным образом собирают вокруг себя «сироток», которые «так нуждаются в тепле и заботе». Возникает игра в родительско-детские отношения. Все на всех обижаются, обвиняют в безответственности, плачут и ругаются. В ход идет специфический семейный сленг, бурные примирения, «домашние» посиделки и многое другое.

Каждый из собственников бизнеса бессознательно переводит определенных сотрудников в касту избранных — любимых детей! У каждого собственника при этом свои критерии. Группа время от времени пополняется «новыми детьми». Все прекращается, когда коллектив разрастается до критической для бизнеса численности.

К нам однажды обратился такой собственник. Он попросил провести сессию для его команды и вскрыть причины стагнации бизнеса. Мы определили: причина неуспеха в делах — не совместимые с бизнесом родительско-детские отношения. По сути, руководитель был для подчиненных не начальником, а папашей.

Группа менеджеров на мгновение онемела. А потом самый влиятельный, побагровев лицом, заявил: «Вы совершенно не правы! Он нам не папа — он наш отец». Занавес!

Важно: если вы как руководитель осознаете причину своих неудач и намерены все изменить, ваша команда приложит все усилия, чтобы и ситуация, и вы сами остались прежними. Группа, как и любая система, стремится к стабильности.

Мы привели экстремальные примеры, позволяющие увидеть проявления Тени руководителя в бизнесе как под лупой — так легче понять, о чем идет речь. Все истории были достойно прожиты, осознаны, часть из них распутана, а часть оставлена в качестве «национального колорита». Но в любом случае они больше не прячутся в Тени.

Мы хотим выделить важность работы с Тенью в вопросах, связанных с лидерством. Один из передовых на данный момент подходов называется «вертикальное развитие лидеров» (ВРЛ). Он описывает важнейшие процессы формирования мировоззрения и способы поведения руководителей — «логики действия». Они определяют, какой подход в решении проблем предпочитает руководитель, чему он уделяет внимание, какими скрытыми убеждениями руководствуется, какие делает выводы, а главное — как он будет действовать в сложных ситуациях.

Вертикальное развитие лидеров, в отличие от «горизонтального», подразумевает не только «количественное» развитие человека. Тренинги и семинары, новые знания и навыки — это отлично. В ряде случаев менеджер даже может применить свои знания. Но зачастую ситуация выглядит как ответ на вопрос анкеты о знании иностранного языка — «читаю и перевожу со словарем». То есть формально — знаю, фактически — не владею.

Вертикальное развитие лидера — это прежде всего трансформационное, качественное изменение человека. Оно позволяет ему решать задачи совершенно иного уровня, используя другие, ранее не доступные ему способы.

Продолжим изучать перфекционистов.

Перфекционисты — прекрасные исполнители, и если для руководства приемлемо, сколько времени они потратят на идеальное решение поставленных задач, то все останутся довольны. Проблемы начнутся, когда перфекционист станет руководителем, а штат его подчиненных вырастет.

Мудрые начальники, не желая потерять своего подчиненного перфекциониста, выросшего до руководителя, чаще всего отправляют его на учебу или обучают сами. Они работают с ним над искусством делегирования, навыками постановки задач, контролем их исполнения, тайм-менеджментом и другими премудростями грамотного управления. Глобально при этом ничего не меняется, так как суть проблемы не в недостатке знаний или умений, а в перфекционизме, а он никуда не девается. Он продолжает день за днем собирать «кровавую дань» в виде недосыпа, самоедства и пр.

Можно возразить: до «изобретения Тени» все как-то — и не как-то, а достаточно успешно — работали. Каждый встречал и хороших управленцев, и перфекционистов, и людей с заниженной самооценкой, и тех, кто на первых порах терялся в информационном хаосе, и тех, кто боялся наказывать и увольнять плохих сотрудников. Даже тех, кто не мог стратегически мыслить. Конечно, да!

В ВРЛ выделяют 7 уровней лидерства. В естественных условиях переход с уровня на уровень занимает в среднем шесть лет. Тех, кто застрял, сломался, смирился, сдался, жизнь лечит медленно и зачастую негуманно. Наш опыт и статистика нашего института показывают: если специалисты сопровождают руководителя, работая с его теневыми аспектами, переход на следующий уровень осуществляется за полтора-два года.

Мы не ставим перед собой задачу представить вам развернутую концепцию этого подхода — ее легко найти и даже заказать исследование развития своего лидерства. Мы хотим лишь подчеркнуть: развитие требует интеграции Тени ранних уровней, иначе человек застревает. Так, «оппортунист» должен достать из Тени и признать свою беспомощность, невозможность контролировать некоторые ситуации; «дипломат», соответственно, признать наличие и интегрировать свой гнев; «эксперт» — возможность

ошибаться; «достигатель» — простоту и обыденность; «индивидуалист» — нетолерантность к нетолерантным; «стратег» — собственное высокомерие. Только приняв эти вытесненные части, можно освоить логику действия более высокого уровня.

Давайте рассмотрим несколько примеров коллективной Тени в бизнесе — исключительно чтобы разобраться с понятием. Как обычно, мы лишь делимся опытом и своими соображениями по теме.

Командная, групповая Тень в бизнесе

Около двух десятков лет назад мы попробовали применить модель личности Роберто Ассаджиоли не к отдельному человеку, а к бизнесу — к целой компании. Оказалось, модель способствует решению ряда бизнес-задач. Суть метода заключается в том, чтобы принять организацию в целом за единый живой объект — с душой, миссией, ви́дением, целью, предназначением. Отдельные сотрудники или подразделения являются субличностями внутреннего мира живого объекта «компания».

Как и у человека, у компании существует Тень, сформированная когда-то под влиянием каких-то обстоятельств. Она реально существует, определяет ход событий, способы и качество принятия решений, взаимодействие между сотрудниками, подбор кадров, развитие и многое другое. Как настоящую «человеческую» Тень, ее не видно — она не осознается, только изредка показывает ушки. Заметив их, необходимо вывести Тень на уровень осознания, чтобы устранить негативные воздействия и посредством интеграции обрести силу, новое качество взаимодействия, мотивацию, способы обработки информации и пр.

Давайте рассмотрим, как может формироваться Тень в компании.

По интернету ходит описание эксперимента: группу обезьян поместили в клетку, где под потолком подвесили гроздь бананов. Как только человекообразные пытались достать плоды, их обливали холодной водой. Через некоторое время животные прекратили предпринимать попытки, потому что негативные ощущения от холодной воды оказались сильнее желания полакомиться.

Одну из обезьян, прошедшую через этот опыт, заменили новой, ничего не знавшей о первой части эксперимента. Неофитка ринулась к бананам.

Но опытные собратья, знавшие, чем это закончится, надавали ей тумаков — «объяснили», что «этого» делать не надо. Далее по одной заменили всех обезьян в клетке — и каждая получала свою порцию доходчивых аргументов. Наконец в клетке не осталось ни одной обезьяны, которая участвовала в эксперименте с самого начала и которую обливали холодной водой. Но все равно ни одно животное не пыталось добраться до бананов!

Когда мы собирали информацию об этом эксперименте, то наткнулись на сайт, где было достаточно убедительно показано: такого эксперимента никто никогда не проводил. Однако он настолько красив, что, даже если его и не было в реальности, мы решили его оставить как «мысленный». Описанная история блестяще демонстрирует, что и как происходит в реальных компаниях — не с обезьянами, а с людьми.

У нас тоже есть история, иллюстрирующая работу этого алгоритма. Нас пригласили в одну успешную компанию, которая занималась продажей импортных автомобилей. Дело было в начале нулевых, рынок рос, фирма успешно торговала машинами почти 20 мировых брендов, менеджеры были отлично обучены и великолепно трудились. Работали, как водится, группами.

Одна команда из месяца в месяц стабильно выполняла план на 97–98%. Топовые руководители смирились — видимо, «этот бренд сложно продается, а получаемый результат и есть максимально возможный». Но в компанию из конкурирующей фирмы перешел новый руководитель. Он отлично знал устройство всей организации, всю внутреннюю кухню, сложности и тонкости работы с клиентами. И его амбиции существенно превышали 98% плана. Тогда мы и познакомились с этим руководителем, который пригласил нас, чтобы мы помогли ему исправить ситуацию.

Работая в формате группового коучинга, мы многое узнаём про команду, часто замечаем и теневые проявления. Что делать — решаем вместе с заказчиком, учитывая его готовность, степень доверия, ситуацию в бизнесе. В данном случае у нас был карт-бланш — новый руководитель очень хотел добиться максимума продаж.

Спецы в компании работали крутые, они любили свое дело, гордились им, знали все о машинах, которые продавали, да еще и рынок в те годы рос. Но в последние несколько лет в компании все время меняли систему мотивации — премии платили, но начисляли их каждый раз по какой-то

новой хитроумной формуле. Менеджеры по продажам сразу пожаловались: надоело бесконечно заполнять всё новые таблицы с отчетами — это мешает работать. Тупик? Пришлось углубиться в историю.

Когда-то, на заре становления российского автомобильного рынка, продажи росли так, что выполнение плана не требовало никаких усилий, и его удваивали каждый месяц. Тогда продавцы, по сути, распределяли машины среди желающих. Однако легенда о том, что если план выполнить, то его удвоят, сохранилась в анналах.

«В клетке» давным-давно не осталось ни одной «обезьяны», но все четко знали: план не выполнять. Теперь даже в голову никому не могла прийти мысль об удвоении плана, но это не спасало. Как обезьяны объясняли каждому новичку, что за бананами тянуться нельзя, так и в этой команде приживались только те, кто мог выполнять план строго на 98%, получая при этом неполную премию. В Тень была вытеснена вся механика взаимодействия — и легенда про план и страх его выполнения. Когда история прояснилась, стало понятно, как исправить ситуацию, — и план стали выполнять, и мудрый руководитель реализовал свои амбиции, и бизнес вырос, и менеджеры по продажам остались довольны.

На атмосферу в компании, на то, что в ней происходит и что во многих случаях находится за гранью осознания работающих, влияют личностные характеристики сотрудников, обладающих властью, в частности собственников бизнеса и топ-менеджеров. Чтобы продемонстрировать эту неочевидную для студентов-старшекурсников связь, мы даем им следующее задание.

Учебная группа студентов делится на мини-группы по пять человек. Выбирается сетевая компания — например, стоматологические клиники. Группа отправляется в какую-то клинику, где каждый из студентов самостоятельно знакомится с ней «на уровне ресепшена»: кто работает за стойкой, во что сотрудники одеты, как встречают, что и как говорят, как общаются друг с другом, какой интерьер, что бросается в глаза и пр. Далее в мини-группах студенты обмениваются впечатлениями и составляют гипотетический портрет руководителя: пол, возраст, образование, психологические особенности, предпочтения и пр.

Затем все мини-группы собираются вместе и, основываясь на портретах руководителей клиник, составляют портрет собственника. На завершающем

этапе мы приглашаем HR-директора этой компании, и студенты презентуют аналитически выведенную информацию. Точность попаданий обычно превышает 75%. Эта цифра всегда приводит приглашенного эйчара в состояние шока! «На уровне ресепшена», даже не вступив в непосредственное общение с персоналом, студенты считывают такую информацию о собственнике, как пол, возраст, образование, хобби, уровень развития по шкале ВРЛ, негативные привычки и ценности. Более того, верным оказывается предположение о количестве собственников!

Мы давно утверждаем: достоинства и недостатки компании — прямое следствие достоинств и недостатков ее первых лиц. Руководителям важно понимать, что при желании считывается и оказывает влияние на бизнес не только то, что они транслируют явно, но и то, что существует в теневой зоне.

Формирование теневых аспектов в культуре компании может быть связано с тем, как начинался и развивался бизнес, для чего он создавался, как складывались отношения владельцев. Например, на теневые аспекты воздействуют нарушение принципа брать — давать или иерархии в системе, смерть совладельца, несправедливое увольнение сотрудников, обман, предательство, применение двойных стандартов. Так же, как и с отдельным человеком, проходящим через различные травмирующие истории. В результате таких событий компания зачастую приобретает уникальность и эксклюзивность, но в то же время расплачивается за них колоссальными потерями ресурсов, неэффективностью процессов, перенапряжением топовой команды. И далее — по списку. Рассмотрим несколько примеров.

Пример 1. Нас пригласили в момент разразившегося внутри компании кризиса. Топ-менеджеры хотели знать, почему утрачена вера в то, что компания успешно преодолеет трудности, выработает план действий, что люди снова начнут доверять друг другу, станут сплоченной, как ранее, командой. Причину мы выявили довольно быстро — год назад трагически погибла сотрудница HR-отдела.

Ее все знали и многие любили, называли душой компании. Когда мы выявили этот факт, все как будто очнулись. Многие плакали, как если бы горе еще не было до конца прожито, как будто оно вытеснено. Так и было на самом деле: горе оказалось в Тени — так же, как и коллективная память о сотруднице. Ее все помнили, но о ней не вспоминали.

Мы проговорили с сотрудниками слова благодарности ушедшей коллеге, осознали и обсудили ее роль в том, какими были отношения между сотрудниками компании при ее жизни, что благодаря этому было достигнуто, каким был ее персональный вклад. Только теперь сотрудники компании смогли «увидеть» друг друга — начать общаться, вместе осознать сложность текущего момента, выявить и назвать причины разногласий и выработать конкретные шаги для выхода из возникшего кризиса.

Для проявления теневых аспектов компании используются те же проективные методики, что и в работе с «обычной Тенью». Надеемся, что вы не забыли: Тень проецируется на окружающий мир, и при достаточной подготовке и осознанности ее торчащие ушки можно заметить.

Пример 2. Компания занимается оптовыми и розничными продажами. В офисе висят плакаты с миссией, зафиксировано ви́дение ценностей: первая — клиентоориентированность, вторая — командная работа. Мы проводили сессию стратегического развития с командой топ-менеджеров. Как сторонним наблюдателям, нам быстро стало очевидно следующее.

«Ценности» написаны на стене, а вот то, что говорят и во что искренне верят участники сессии, им не соответствует. Попытки донести до них наше открытие о диссонансе реального и декларируемого на рациональном уровне встретили непонимание, отторжение, вызвали явную обиду. Это был удивительный момент в нашей работе: нас пригласили, но не хотят слышать правду. Иллюзия была привлекательной настолько, что для ее защиты активировались всевозможные механизмы, и мозг изощренно обосновывал: «черное» — это «белое».

Способы этого доказательства многократно усиливались за счет группового эффекта. Участники находили все новые и новые подтверждения своей правоты. Команда убеждала, почти гипнотизировала сама себя. Тень блестяще делала свою работу, и черное оставалось черным.

Как быть в такой ситуации? Мы сказали, что, возможно, члены команды и правы. А чтобы удостовериться в их правоте, предложили маленький эксперимент: молча, не издавая никаких звуков, написать на листочках название животного, с которым ассоциируется их компания. А затем по очереди прочитать написанное вслух.

— Динозавр.

— Крокодил.

— Дикобраз.

— Бешеный заяц.

— Что вы как сторонний наблюдатель сказали бы о компании, сотрудники которой ассоциируют ее с такими животными?

— А чё, нормальненько клиентоориентированная фирмочка!

— Да все хорошо. Мы ведь не к клиентам так относимся, а к окружающей нас действительности.

— А разве можно к действительности «так», а к клиентам иначе?

Мнения разделились, напряжение стало нарастать.

Мы дали следующее задание. Написать (и потом опять прочитать) название органа, с которым участник ассоциирует себя в животном из предыдущего задания. Прозвучало: мозг, мозг, мозг, мозг, мозг, мозг, креативное правое полушарие, мозг, мозг, мозг, подслеповатый глаз, анальное отверстие, перебитая лапа. Повисла пауза. Сотрудники компании смотрели друг на друга, слегка стесняясь — как если бы резко включился свет, а они не в совсем приличном виде. Кто-то попытался было сострить что-то про «немозг», но вышло плохо.

Мы попросили участников, ничего не обсуждая между собой, показать это животное движением тела. Все, кто был «мозгом», и «подслеповатый глаз», не сговариваясь, образовали круг, положили руки друг другу на плечи, еще более сплотив и упрочив монолит. «Анальное отверстие» сделал ряд безуспешных попыток встроиться в «мозг», то есть в круг, но его достаточно жестко отвергли, поэтому он с явной обидой отошел в сторону. «Перебитая лапа» гордо и одиноко встал поодаль, держа в поле зрения все, что происходит вокруг, включая «мозг».

Мы задали вводную: «Опасность слева!» А через две-три минуты (чтобы все успели отреагировать на первую) — новую: «Пища справа!» Еще две-три минуты на реакцию — и следующую: «Что-то необычное прямо по курсу!»

Что здесь началось! «Мозг» вскипел. Одни кричали, что право — это не там, где думают другие, а там, где еда! «Креативный мозг» пытался донести до всех, что «пища» — это подвох ведущих, ловушка, надо подумать, что за этим кроется. Обладающие физической силой попытались передвинуть весь круг в направлении, которое они воспринимали как «право», несмотря на то что их усилия были диаметрально противоположны усилиям большинства.

В нарастающей толкотне кто-то кому-то отдавил ногу. Раздались возгласы: «Ребята, это “жопа” во всем виновата!» «Анальное отверстие» взвизгнуло: «Опя-я-я-ять! Дебилы! Меня даже нет среди вас!» И только «перебитая лапа» задал вопрос: «“Право” — относительно чего?» Убедившись в том, что ответ понят правильно, «перебитая лапа», прилагая неимоверные усилия, принялся двигать шумящий «круг мозга» в установленном направлении, не забывая при этом утешать «анальное отверстие»…

Потом было обсуждение. Спорящих и опровергающих очевидные выводы после совместно прожитого, увиденного и услышанного почти не осталось. Правда оказалась горькой, но весьма целительной. Впервые участники задали себе вопросы.

Мы команда — для чего? Для сотрудников, клиентов, бизнеса — или для себя? Нам ведь прикольно вступать в словесные баталии и наслаждаться победой в спорах. Роль «анального отверстия» — а по сути, козла отпущения — удерживает баланс сложившихся отношений.

«Перебитая лапа», руководитель отдела продаж, по общему признанию, единственный, кто понимает, что творится и на рынке, и с клиентами. Он имеет смелость и мужество и в реальной жизни идти наперекор принятым и оторванным от жизни решениям «центра». И огребает он за это с самого начала. Когда же все «выстреливало», он продолжал работать, пока остальная команда праздновала очередную «свою» гениальную победу на нестабильном и непредсказуемом рынке.

Очевидно, процессы принятия решений требовали внимания и перенастройки. Проживание этой метафоры позволило команде многое про себя осознать и впоследствии провести реформы.

В описанном примере само по себе желание наладить процессы в организации было дежурной фразой. Все результаты компании достигались за счет подростковой энергии сотрудников, часто — азарта и спонтанности. В Тени при этом были: скучная обыденность, планомерное функционирование тела бизнеса, ежедневное повторение процессов. Но это никого не интересовало. Когда же это стало осознанным, участники смогли принять в команду других людей, а свои спонтанность и импульсивность превратили в сильную сторону организации.

Пример 3. В крупной компании добавилась новая ценность — наставничество. В течение двух лет были проведены серьезные мероприятия.

Отобрали кандидатов в наставники, за ними закрепили пул молодых специалистов. Разработали шкалы оценок, пригласили лучших специалистов, которые должны были обучить молодежь всем секретам мастерства. Провели слеты наставников, чтобы обменяться опытом, чествовали лучших. Сняли ролики и напечатали статьи в корпоративной газете…

На один из слетов пригласили Александра Савкина и попросили его произнести мотивационный спич на тему наставничества. За годы работы на рынке мы пришли к интересному выводу: мотивационный спич часто заказывают, когда истинные причины неурядиц не осознаны и надо, как сказал один из заказчиков, «качнуть

их, работников, энергией. Придать, так сказать, импульс, зарядить… И этого хватит на три-четыре месяца. А потом мы еще раз их качнем…» Именно поэтому, услышав заказ-пожелание, мы задали вопрос: «Вы удовлетворены развитием наставничества в вашей компании?» И получили уклончивый ответ: «Не совсем, но мы над этим работаем».

И вот состоялся выезд в прекрасное загородное место с прекрасным отелем. Большая двухдневная программа для наставников. Последнее действие, вишенка на торте, — мотивационный спич. Александр вышел на сцену, из зала на него уставились десятки глаз мужчин и женщин с уставшими обреченными лицами. С первых минут очень важно почувствовать группу. Едва взглянув на участников, коуч решил проверить промелькнувшую догадку: «Я рад вас приветствовать, наставники». В ответ — гнетущая тишина.

«Ведь наставник — звучит гордо? Быть наставником необходимо, почетно, важно. Разве не так?» — коуч четко проговаривал слова, написанные в корпоративной методичке. Для лучшего восприятия он делал паузы, наблюдая за реакцией. Часть слушателей выпрямились, но лица оставались застывшими. Другие не очень хорошо ухмыльнулись. Кто-то нервно сменил позу и замер.

«Я что-то говорю не так?! Ведь правда о наставничестве звучит так: наставник — это…» — оратор сделал паузу. Откуда-то из дальних рядов донеслось чуть слышное: «Лох!» На реплику были ответом сдержанные смешки, которые прокатились по залу и замерли вдали. Поднялся HR-директор. Сурово, как завуч в советской школе, он окинул тяжелым взглядом присутствующих:

— Я не ослышался? Наставник — это лох?

Вот тут зал отреагировал. Кто-то ответил улыбкой. Кто-то с проснувшимся интересом в глазах стал молча ждать. Несколько голосов запротестовали против «лоха», их поддержала кивками и возгласами часть присутствующих. Очнулись все — безучастных не осталось. Тень на мгновение показала свои ушки: «наставник — это лох» — и тут же спряталась за суровым взглядом HR-а, шумом, гомоном, красноречивым молчанием…

Опишем результат, который позволил компании устранить причины, мешавшие созданию школы наставничества. В Тени культуры компании сформировалось отношение к наставничеству как «наставник — лох». Среди наставников мы выявили две группы: одна разделяла записанную в брошюрах позицию относительно наставничества, а вторая, не желающая быть наставниками, разделяла теневую позицию.

На уровне поведения происходило следующее. Те, кто хотел быть наставником, с рвением приступили к возложенным на них обязанностям. Их энергии оказалась так много, что подопечные не смогли быстро обучаться — они ощутили

в наставнике «большую мамку», которая будет делать за них всё. Стоит ли упираться, если есть старшие, которые всё за тебя сделают?

Те, кто не хотел быть наставником, выбрали другую стратегию — «раз у меня нет права отказаться, пусть от меня откажутся». Они опаздывали на встречи с подопечными или в последний момент отменяли эти встречи. Специально объясняли так, чтобы их не понимали. Когда молодой сотрудник пытался задать уточняющие вопросы, смотрели на него как на дурачка, объяснения выстраивали так, чтобы все стало еще непонятнее, — попросту высмеивали. Информацию выдавали не в полном объеме или заведомо ее искажали.

Через год вышестоящее руководство, не видя желаемого результата, приняло системное решение. Если наставники не обеспечивают ожидаемого, надо наказать их рублем. Круг замкнулся, и даже те, кто считал, что «наставник — это почетно», засомневались, большинство же просто перешли в противоположный лагерь: наставник — это все же лох!

В этом примере только благодаря проявлению Тени «наставник — лох» стало возможным увидеть проблему целиком, честно посмотреть в настоящее, найти корень происходящего в прошлом и изменить ситуацию с замахом на будущее.

За все годы нашей работы с командами, создания стратегий и сонастраивания мы поняли, что о наличии теневого аспекта в компании необходимо задуматься в следующих случаях:

1. Когда используются проверенные методы, которые почему-то не помогают. Вроде все делается правильно, причем хорошими специалистами, приглашенными компаниями, консультантами. Но желаемых изменений не происходит, результаты незначительны или кратковременны.

2. Когда чей-то голос начинает звучать в команде не так, как обычно. Человек вдруг заговорил на какую-то тему очень эмоционально, долго, навязчиво. Или начал неадекватно себя вести — стал переходить на повышенные тона, кричать, плакать, однажды даже внезапно покинул совещание. Такой человек словно становится «голосом группы»: выражая мнение многих, намекая, указывая на область, в которой находится проблема. Другие участники по ряду причин предпочитают о ней не говорить.

3. Как сказал один из клиентов, если «чертовщина какая-то». Так, по решению генерального директора и при единогласной поддержке команды

топ-менеджеров было решено создать подразделение по контролю качества. А после за год сместили трех руководителей этого отдела. Когда появился четвертый, генеральный бросился к нам за помощью: «Чертовщина какая-то! Чтобы отдел существовал, есть всё. Все поддерживают идею. Руководители, которых мы назначаем, один лучше другого. Но ни у кого из них ничего не получается. Сплошные прожекты, слова, лозунги».

Придраться к объяснению роли и места этого отдела в компании было невозможно: все четко, логично, понятно. Но — «не взлетает»! Проблема оказалась в другом. Ни генеральный, ни руководители отдела, ни те, кто должен был способствовать его созданию, не осознавали собственных страхов, опасений, тревог, даже выгоды. А они появлялись на всех уровнях от одной мысли: «что-то в компании станет прозрачнее, кто-то станет контролировать качество».

4. Просто для профилактики. Если сказать образно, компанию, команду, группу можно сравнить с парусником, который бороздит моря-океаны. Его днище обрастает ракушками, не видными с палубы. И наступает момент, когда скорость становится недопустимо маленькой даже при наличии мудрого капитана, сплоченной команды и попутного ветра. Именно поэтому важно время от времени заходить в док и чистить днище.

Послесловие

«ПослеТение»

Вот и заканчивается наша книга. Мы пытались в ней доказать: чем бы вы ни занимались — стремились познать себя, улучшить здоровье, создать крепкую семью, выстроить карьеру, построить свой бизнес, достичь высот духовного развития или чего-то еще, вас везде поджидают ваши теневые фигуры.

В одних случаях они надоедливо жужжат, подобно стае мух, отвлекают внимание, раздражают, лишают радости. В других — пугают, запрещают, тормозят. Требуют приложить непомерные усилия, в то время как другим то же самое достается почти просто так. В каких-то случаях теневые фигуры выступают как рок, наказание — они воспринимаются как проклятие, лишают смысла, сил, веры, надежды.

Тень всегда рядом. Эта редкостная сволочь идет за нами по пятам на пути к просветлению и обратно. Тень — это часть человеческой жизни, об этом важно знать и правильно с ней обращаться. И в Тени всегда есть «золото»!

Существуют два формата работы со сложностями, трудностями, проблемами — внешний и внутренний.

Внешний понятен, он доступен, логичен, предсказуем. Что-то беспокоит, тревожит, омрачает существование? Сначала вы принимаете решение избавиться от этого, затем выбираете метод. В интернете и специальной литературе описано множество разных способов и подходов. Например,

такой: запишите, что хотите в себе изменить, проговорите вслух свое решение — расскажите о нем другу, жене, заявите о нем миру.

Визуализируйте образ конечного результата — например, нарисуйте его. Затем впустите в себя, прочувствуйте, пропитайтесь им. Сделайте первый шаг по пути к цели — найдите единомышленников: товарища, команду, которые будут вас поддерживать и вдохновлять. Задействуйте свои лучшие ресурсные качества: волю, дисциплину, настойчивость. Сформируйте и закрепите желаемый результат за счет повторения в течение 20 дней, 3 месяцев, полугода. Разные авторы, рекомендуя определенные методики, называют свои сроки достижения результатов.

В любом случае действуйте. Предлагаемый нами «внешний» формат обычно дает хорошие результаты, но он все равно подходит не всем. Если вы опробовали разные методики, но у вас ничего не получилось, теперь вы знаете, что точно сработает: надо провести работу с Тенью. Внешняя методика схожа с обрыванием листьев у сорняка — вы день за днем уничтожаете их, обламываете побеги, срезаете верхнюю часть у самой земли. Бывает, корень вредоносного растения не выдерживает такого обращения и погибает. Но чаще вы получаете желанный результат на короткое время, а через день, два, месяц процедуру приходится повторять. В большинстве же случаев на месте удаленного побега вырастает два. В таком случае корень непременно придется выкорчевать — провести внутреннюю работу, добравшись до первопричины проблем и разобравшись с ней. Одна из основных работ при этом — работа с Тенью.

Совершить первые шаги в познании Тени помогут упражнения, которые мы привели в нашей книге. По мере необходимости к ним можно возвращаться. Отлично, если вы найдете специалиста, умеющего работать с Тенью, и воспользуетесь его помощью. Если же книга дала вам почувствовать доверие к нам, ее авторам, мы будем рады видеть вас на своем тренинге. Пишите нам, делитесь своими успехами в работе с Тенью, задавайте вопросы. Пусть ваши Тени перестанут вас тревожить и пугать, пусть они превратятся в добрых союзников, попутчиков, друзей на пути к самому важному в вашей жизни.

Об авторах

Александр Савкин — директор и соучредитель Института коучинга, коуч-консультант, соавтор первой российской книги о коучинге «Коучинг по-русски — смелость желать», инициатор и организатор первой российской Международной конференции по коучингу и первой конференции «Интегральное развитие организации». Сертифицированный фасилитатор «Работа с Тенью — Shadow Work».

Юлия Тертышная — партнер в Институте коучинга, коуч-консультант, руководитель московского офиса. Автор и ведущая практик генерации ресурсных состояний. Член Ассоциации русскоязычных коучей (АРК) с 2017 года.

Где купить наши книги

Специальное предложение для компаний

Если вы хотите купить сразу более 20 книг, например для своих сотрудников или в подарок партнерам, мы готовы обсудить с вами специальные условия работы. Для этого обращайтесь к нашему менеджеру по корпоративным продажам: +7 (495) 792-43-72, b2b@mann-ivanov-ferber.ru

Книготорговым организациям

Если вы оптовый покупатель, обратитесь, пожалуйста, к нашему партнеру — торговому дому «Эксмо», который осуществляет поставки во все книготорговые организации.

142701, Московская обл., г. Видное, Белокаменное ш., д. 1;
+7 (495) 411-50-74; reception@eksmo-sale.ru

Адрес издательства «Эксмо» 125252, Москва, ул. Зорге, д. 1; +7 (495) 411-68-86; info@eksmo.ru /www.eksmo.ru

Санкт-Петербург
СЗКО Санкт-Петербург, 192029, г. Санкт-Петербург, пр-т Обуховской Обороны, д. 84е; +7 (812) 365-46-03 / 04; server@szko.ru

Нижний Новгород
Филиал «Эксмо» в Нижнем Новгороде, 603094, г. Нижний Новгород, ул. Карпинского, д. 29; +7 (831) 216-15-91, 216-15-92, 216-15-93, 216-15-94; reception@eksmonn.ru

Ростов-на-Дону
Филиал «Эксмо» в Ростове-на-Дону, 344023, г. Ростов-на-Дону, ул. Страны Советов, д. 44а; +7 (863) 303-62-10; info@rnd.eksmo.ru

Самара
Филиал «Эксмо» в Самаре, 443052, г. Самара, пр-т Кирова, д. 75/1, лит. «Е»; +7 (846) 269-66-70 (71…73); RDC-samara@mail.ru

Екатеринбург
Филиал «Эксмо» в Екатеринбурге, 620024, г. Екатеринбург, ул. Новинская, д. 2щ; +7 (343) 272-72-01 (02…08)

Новосибирск
Филиал «Эксмо» в Новосибирске, 630015, г. Новосибирск, Комбинатский пер., д. 3; +7 (383) 289-91-42; eksmo-nsk@yandex.ru

Хабаровск
Филиал «Эксмо Новосибирск» в Хабаровске, 680000, г. Хабаровск, пер. Дзержинского, д. 24, лит. «Б», оф. 1; +7 (4212) 910-120; eksmo-khv@mail.ru

Казахстан
«РДЦ Алматы», 050039, г. Алматы, ул. Домбровского, д. 3а; +7 (727) 251-59-89 (90, 91, 92); RDC-almaty@eksmo.kz

Украина
«Эксмо-Украина», Киев, ООО «Форс Украина», 04073, г. Киев, Московский пр-т, д. 9; +38 (044) 290-99-44; sales@forsukraine.com



Если у вас есть замечания и комментарии к содержанию, переводу, редактуре и корректуре, то просим написать на be_better@m-i-f.ru, так мы быстрее сможем исправить недочеты.






Научно-популярное издание

Александр **Савкин**
Юлия **Тертышная**

Тень как ресурс

Шеф-редактор *Ренат Шагабутдинов*
Ответственный редактор *Татьяна Рапопорт*
Литературный редактор *Елена Никитина*
Арт-директор *Алексей Богомолов*
Дизайн обложки *Наталия Савиных*
Верстка *Екатерина Матусовская*
Корректоры *Людмила Широкова, Евлалия Мазаник*

ООО «Манн, Иванов и Фербер».
123104, Россия, г. Москва, Б. Козихинский пер., д. 7, стр. 2
mann-ivanov-ferber.ru
facebook.com/mifbooks
vk.com/mifbooks
instagram.com/mifbooks

16+

Наша психика состоит из множества различных элементов, и у каждого из них есть свое место и свое назначение. Тень — это та ее область, которая нами не осознается, не признается, вытесняется или отрицается, но при этом оказывает огромное влияние на нашу жизнь. Мы даже не подозреваем о ее существовании, а встречаемся с ней, только когда она проявляется — в сложных ситуациях или в моменты сильного эмоционального напряжения. Именно Тень — причина того, что мы раз за разом попадаем в одни и те же ситуации, хоть и прилагаем максимум усилий, чтобы на этот раз точно стало иначе.

Эта книга о том, как заглянуть внутрь себя, чтобы распознать сокрытые в Тени аспекты своей личности и установки-правила, которыми вы руководствуетесь в повседневной жизни.

Прочитав ее, вы узнаете:

— как нужно работать с Тенью и какие результаты приносит эта работа;
— как научиться принимать себя такими, какие вы есть;
— откуда берутся препятствия, встающие у вас на пути;
— почему вы совершаете те или иные поступки, о которых впоследствии жалеете.

В книге вы также найдете упражнения, которые помогут сделать первые шаги по пути превращения Тени в союзника и помощника в достижении желанных целей.



издательство
МАНН, ИВАНОВ И ФЕРБЕР

Like facebook.com/**mifbooks**
vk.com/**mifbooks**
instagram.com/**mifbooks**